

ASSURANCE-VIE

TRANSFÉRABILITÉ

Des assureurs traînent toujours des pieds deux ans après la loi

Depuis l'adoption de la loi Pacte, en 2019, il est possible de changer d'assurance-vie à condition de rester dans la même compagnie. Mais, selon deux sources, Suravenir n'autoriserait toujours pas l'opération. Un transfert permet d'accéder à un nouveau contrat sans perdre l'antériorité fiscale, qui offre, après huit ans, un abattement de 4.600 € et un taux réduit d'imposition de 7,5 % (hors prélèvements sociaux). L'éventail en unités de compte peut aussi être plus grand et, surtout, actualisé. Car certaines assurances-vie fermées à la

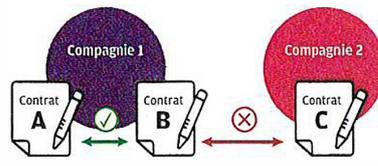
commercialisation sont délaissées par les compagnies. Les fonds en euros sont également susceptibles d'être plus intéressants que sur de vieux contrats. Il était déjà possible de passer d'un monosupport (contrat avec seulement un fonds en euros) à un multisupport (avec des unités de compte) grâce au dispositif Fourgous, mais la loi Pacte a étendu cette possibilité entre multisupport (2° de l'article 125-0 A du Code général des impôts). C'est bien cette dernière opération qui poserait problème à Suravenir. D'après un premier

distributeur, « Suravenir traite ça comme un rachat, donc prélèvements sociaux et impôts sont appliqués. On a eu le cas [d'une demande de transfert] avec un client, et il a fait marche arrière. »

SURAVENIR MIS EN CAUSE

Questionné le 11 juin sur les implications d'un rachat, notamment sur la perte de l'antériorité fiscale, Bernard Le Bras, président du directoire de Suravenir, affirme que les transferts sont possibles et plaide le malentendu : « Sur le plan administratif, [l'opération de transfert] se tra-

Les transferts ne sont autorisés qu'au sein d'une même compagnie



duit par l'équivalent d'un rachat vers un réinvestissement, mais, en revanche, on est bien dans le cadre de la loi Pacte et la date d'effet initiale du premier contrat est bien conservée. [...] C'est pour cela que cela apparaît sûrement un peu compliqué sur le plan administratif pour les assurés ou pour les intermédiaires. » Pourtant, la loi ne parle pas d'un « rachat », mais

d'une « transformation ». L'article dissocie les deux notions. Bernard Le Bras concède que Suravenir a « mis un petit peu de temps à mettre [la transférabilité] en place », mais certifie que, aujourd'hui, « rien n'interdit à un client titulaire d'un contrat Suravenir chez l'un ou l'autre de [ses] réseaux de demander son transfert sur un autre contrat Suravenir ».

Ce n'est toutefois pas ce qu'indique un deuxième distributeur à un client, la veille de notre entretien avec Bernard Le Bras. L'intermédiaire écrit : « Suravenir ne pratique pas encore ce type d'opération de transfert. Ainsi, le rachat des fonds sur votre contrat [...] s'impose. » Le moins que l'on puisse dire, c'est que le secteur traîne des pieds. D'autres compagnies prétendent parfois l'attente d'un décret avant d'autoriser la transférabilité. Mais, comme nous l'indiquait le ministre de l'Économie et des Finances au début de l'année (lire Investir n° 2456), « aucun décret d'application n'est nécessaire, cette disposition [...] est d'application directe. Les assurés qui rencontrent des difficultés avec leurs assureurs peuvent saisir la médiation de l'assurance ». — R. D.

GESTION SOUS MANDAT

Confier les clés de son contrat

La plupart des contrats que nous vous conseillons dans ce dossier proposent des mandats de gestion pilotée, déléguée ou profilée. La différence relève principalement du marketing, car, dans tous les cas, il s'agit « un peu de donner les clés de son contrat d'assurance-vie à un professionnel, c'est-à-dire à un asset manager [gestionnaire d'actifs] », explique Bernard Le Bras, président du directoire de Suravenir. Ces modes de gestion se distinguent de la gestion « conseillée », qui laisse l'assuré libre de suivre ou non des recommandations d'allocation.

Avec un mandat, le gérant, en accord avec l'épargnant, définit un profil de risque et alloue les sommes en fonction sur des unités de compte (UC). C'est une solution pour tous ceux qui n'ont pas le temps ou le goût de sélectionner les UC. (Investir est toutefois là pour vous aider). Bien sûr, ce service a un prix (en supplément des autres frais habituels du contrat) : « Le coût va dépendre des contrats, mais chez Patrimoine Vie Plus, cela oscille autour de 0,20 %-0,25 % », détaille Bernard Le Bras. Placement-direct affiche, de son côté, des frais de gestion déléguée allant de 0,25 % sur son contrat Darjeeling, à 0,4 % sur Kapital-direct (et 0,7 % pour le profil d'allocation 100 % ETF). Meilleur Placement ne demande, en revanche, rien pour accéder à sa gestion. Métoilée sur son contrat M Retraite Vie. Dans le domaine de la gestion privée, le contrat Panthéa de Nortia indique des frais pour mandat de 2,5 % et jusqu'à 3 % pour la gestion personnalisée. Il s'agit, dans ce dernier cas (ouvert pour un versement initial de 100.000 €), d'accompagner au plus près l'épar-

gnant et non de l'orienter sur une allocation prédéfinie. Une fois que le mandat est signé, qu'il soit profilé, piloté ou personnalisé, il n'est toutefois pas possible de se retourner contre le gérant en cas de déconvenue. Dans un communiqué du 1^{er} juin, l'Autorité des marchés financiers rappelle que « le client ne peut fonder sa réclamation sur l'absence d'instruction de sa part. [...] Le mandataire a toute latitude d'action et de décision, à condition de respecter les objectifs de gestion retenus ». L'institution rejetait ainsi la réclamation d'une cliente qui disait ne pas avoir donné son accord pour un arbitrage alors qu'elle avait signé un mandat de gestion. Le gérant a une obligation de moyens, mais pas de résultats.

UNE ANNÉE À DOUBLE TRANCHANT

Et 2020 a malheureusement entraîné de fortes déceptions pour certains. Les quelques performances que nous avons recueillies et que nous vous présentons ci-dessous sont disparates. Cette année exceptionnelle fut en effet à double tranchant : bonne pour ceux qui ont su sécuriser et investir au bon moment, mauvaise pour ceux qui ont été à contretemps. Sachant que le Cac 40 a reculé de 714 % ou de « seulement » 5 % environ si l'on inclut les dividendes (Cac 40 GR), être en territoire positif en 2020 est une très bonne performance. — R. D.

NOTRE CONSEIL

Si vous lisez régulièrement Investir, vous devriez pouvoir gérer seul votre contrat. Les professionnels sauront toutefois vous accompagner et vous orienter si vous n'avez pas l'habitude de placer vos économies sur des UC.

Les performances 2020 de la gestion sous mandat

Nom du contrat	Gestionnaire	Profil le plus prudent	Profil équilibré	Profil le plus dynamique
Boursorama Vie (Boursorama/Generali)	Edmond de Rothschild Asset Management	2,49 %	5,14 %	6,94 %
Croissance Avenir (Epargnisimo/Suravenir)	Carmignac	5,88 %	10,02 %	15,22 %
Croissance Avenir (Epargnisimo/Suravenir)	Epargnisimo	1,09 %	-1,33 %	-2,81 %
Grisee Vie (Grisee/Suravenir)	Carmignac	5,88 %	10,03 %	15,22 %
Mes-Placements Vie (mes-placements/Generali)	ActiveAsset Allocation	-4,03 %	-5,48 %	-7,55 %
Mes-Placements Vie (mes-placements/Generali)	Carmignac	3,88 %	11,43 %	17,33 %
Puissance Avenir (Assurancevie.com/Suravenir)	Assurancevie.com	2,84 %	3,29 %	3,85 %

