

à la une

ASSURANCE VIE QUELLES ALTERNATIVES AU FONDS EN EUROS ?

Dans un contexte de rendement déprimé pour le fonds en euros, les épargnants peuvent trouver au sein de l'assurance vie des alternatives intéressantes. Fonds croissance, produits structurés, sociétés civiles immobilière... L'offre est suffisamment vaste pour répondre à toutes les attentes.

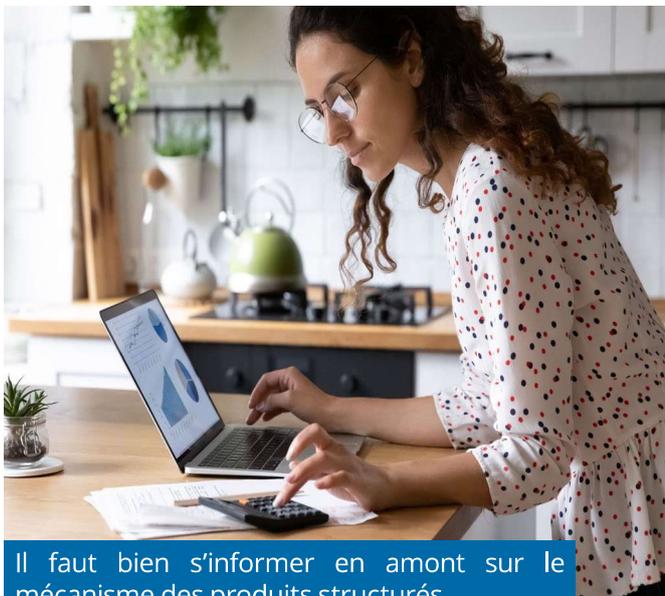
Alors que le taux du fonds en euros poursuit son inexorable baisse, les épargnants peinent désormais à maintenir leur pouvoir d'achat sur ce support à capital garanti. Depuis quelques années déjà, les professionnels incitent leurs clients à diversifier leur contrat sur les unités de compte pour améliorer leurs perspectives de rendement. Résultat, la part d'unités de compte a atteint 38% de la collecte en moyenne l'an dernier selon France Assureurs, portée par des marchés boursiers en pleine forme. Les épargnants les plus prudents peuvent compter sur une gamme de supports qui s'est largement enrichie ces dernières années. Même s'ils n'offrent jamais une garantie en capital similaire à celle du fonds en euros, quelques produits affichent un profil intéressant en alternative à l'actif général.

LES FONDS CROISSANCE

Conçu en 2014 comme le troisième pilier de l'assurance vie, à mi-chemin entre le fonds en euros et les unités de compte, le fonds euro-croissance n'a jamais réellement séduit. Et ce, malgré un lifting opéré par la loi Pacte pour simplifier le produit et le rendre plus lisible. En particulier, les assureurs peuvent désormais communiquer sur un taux de rendement annuel harmonisé pour l'ensemble de leurs clients. À fin 2020, l'encours se montait à seulement 3,3 milliards d'euros, une goutte d'eau dans l'océan de l'assurance vie.

Sur le papier, le concept semble pourtant malin. Le fonds euro-croissance ou croissance vise à délester l'assureur du carcan de la garantie permanente en capital pour lui permettre de prendre plus de risque et ainsi de dégager une meilleure perfor-





Il faut bien s'informer en amont sur le mécanisme des produits structurés

mance. La garantie, au lieu d'être quotidienne, est ainsi repoussée au terme d'une échéance comprise entre 8 et 30, voire 40 ans. Elle peut d'ailleurs être totale ou partielle, à 80%. Deux acteurs se sont réellement emparés du sujet et profitent d'ailleurs de résultats satisfaisants. À noter toutefois que les compagnies ponctionnent une partie des richesses du fonds en euros pour doter ces nouveaux supports, comme les y autorise la réglementation.

Premier d'entre eux, Generali, a lancé le fonds G Croissance 2014 dès décembre 2014. Ce produit, qui est désormais fermé à la commercialisation, laissait le choix au client d'une garantie comprise entre 80 et 100%. En moyenne, il a dégagé une performance annualisée de 4,8% à fin 2021. Un nouveau millésime de ce produit a été lancé fin 2020 et cette fois la protection du capital au terme n'est que de 80%.

Autre acteur présent sur le sujet, Axa a réalisé sur les cinq dernières années un rendement annualisé de 2,85% avec son fonds croissance garanti à 100% au terme. Pour un profil équilibré, Axa recommande de remplacer la répartition 50% fonds en euros / 50% unités de compte par le triptyque 25% fonds en euros / 25% fonds croissance / 50% unités de compte.

LES PRODUITS STRUCTURÉS

Les produits structurés connaissent un engouement certain depuis quelques années. Ces produits plaisent car leurs caractéristiques sont connues dès la souscription et parce qu'ils permettent de capter une partie de la performance du marché actions avec un risque de perte limité. La formule la plus commune est l'autocall. Construit pour une durée déterminée sur un sous-jacent actions, ce produit

offre une rémunération sous la forme d'un coupon (versé annuellement souvent) et une protection plus ou moins forte du capital à l'échéance. Il peut être remboursé de manière anticipée à chaque date de constatation (tous les ans, par exemple), lorsque le sous-jacent dépasse le cours de référence.

Si ces produits peuvent être une solution pour les épargnants en quête d'une diversification maîtrisée, ils nécessitent toutefois de bien se renseigner sur ses différentes composantes. En particulier, le souscripteur ne doit pas se laisser aveugler par le coupon, qui n'est qu'un élément de la formule. Plus ce dernier est élevé, et plus le produit comporte des risques. Il faut aussi être attentif au sous-jacent utilisé : est-ce un indice classique ou exotique, est-ce un titre ou un panier de valeurs ? Prudence aussi avec le niveau de protection à l'échéance, *a fortiori* dans des marchés chers. Enfin, il faut aussi étudier le rythme auquel les constatations sont faites. Lorsque c'est annuel, cela signifie que le produit peut être remboursé à chaque date anniversaire. Mais ce rythme peut aussi être trimestriel, mensuel... Ce qui augmente la probabilité d'être remboursée avant l'échéance.

LES SOCIÉTÉS CIVILES

Dans la famille des produits à risque limité et au rendement attractif, l'immobilier tire son épingle du jeu. Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) ont ainsi rapporté 4,45% en moyenne l'an dernier, selon l'IEIF. Mais, ces derniers temps, ce sont les sociétés civiles qui se distinguent au sein de l'assurance vie. Elles ont drainé pas moins de 29% de la collecte des fonds immobiliers grand public l'an dernier, d'après l'Aspim, l'association professionnelle du secteur.

« Ces produits de pierre papier sont des sortes de fonds de fonds : ils peuvent investir sur de l'immobilier physique en direct, mais aussi sur des SCPI et également détenir des liquidités ».

Ces produits de pierre papier sont des sortes de fonds de fonds : ils peuvent investir sur de l'immobilier physique en direct, mais aussi sur des SCPI et également détenir des liquidités. Ils sont particulièrement adaptés à l'assurance vie car ils ne distribuent pas de revenus, ces derniers étant réinvestis dans le produit. L'offre se multiplie actuellement. Les premières sociétés civiles immobilières créées, à l'image de Capimmo de Primonial, affichent un profil de risque

limité grâce à une forte diversification et un potentiel de performance régulier autour de 4%. En revanche, les produits les plus récents se positionnent souvent sur une thématique, à l'image de Trajectoire Santé, d'Euryale AM, une toute nouvelle société civile axée sur la santé.

Les deux plus gros succès de 2021 sont des fonds sur

le thème du viager, Silver Avenir (Fédéral Finance Gestion) et Viagénération (Turgot AM). Un succès justifié par des performances significatives, de respectivement 8,80 et 5,79%. Malgré leurs frais d'entrée limités, généralement à 2%, ces produits doivent s'inscrire dans un horizon de placement de long terme, leur sous-jacent immobilier étant par nature peu liquide. ■



Les assureurs renouvellent le fonds en euros

Les initiatives se multiplient chez les assureurs pour raviver la flamme du fonds en euros. Pour cela, certains s'attaquent à la garantie capital. De nombreux fonds en euros disposent désormais d'une garantie brute de frais de gestion. En pratique, cela signifie qu'en cas de rendement nul, l'assureur pourrait prélever ses frais sur le capital, entamant ce dernier. Il n'est pas toujours simple de savoir à quoi s'en tenir concernant son propre contrat. Pour en avoir le cœur net, il faut se référer aux conditions générales de son enveloppe et rechercher le tableau mentionnant les valeurs de rachat sur le support en euros sur 8 ans. Si le montant décroît dans le temps, c'est que la garantie est brute de frais. Quelques compagnies vont plus loin encore en augmentant leur frais de gestion théoriques, à 2 ou 3%. Ce sera le cas de Suravenir Opportunités à partir du 1^{er} avril prochain. La garantie en capital ne sera donc plus que de 97% sur ce fonds en euros dynamique.

Autre tendance : diversifier les investissements de l'actif général. Les obligations qui le constituent en grande majorité ne rapportant plus rien, certains assureurs prennent davantage de risques pour maintenir leur rendement. La MACSF a opté pour le non coté pour son actif général (8,8% de l'encours). Primonial a fait un autre choix en créant avec Oradéa Vie un fonds en euros sur la thématique des infrastructures : Sécurité Infra Euro (2,1% en 2021). L'actif de ce support garanti en capital est composé pour moitié d'une poche obligataire et pour moitié d'une poche infrastructures.

Plus sophistiqué, Allianz a créé sur son contrat Allianz Vie Fidélité un mécanisme de rendement différé. Les intérêts sont versés chaque année sur une unité de compte diversifiée puis reversés aux assurés au bout de cinq ans majorés de la performance du fonds le cas échéant. Ce mécanisme a pour vocation de récompenser les assurés fidèles. En effet, en cas de clôture du contrat pendant cette période de cinq ans, les intérêts sont perdus !