

# Quels objectifs donnés à votre contrat d'ass

*Selon les buts poursuivis par l'assuré, le choix du type de contrat, la sélection des supports financiers et l'utilisation de la fiscalité ne sont pas les mêmes. A chacun de vérifier que son contrat d'assurance vie est bien en adéquation avec ses objectifs.*

**L**E choix du contrat d'assurance vie se pose principalement à deux niveaux :

- le choix du type de contrat ;
- la sélection des supports financiers.

## **Le choix du type de contrat**

A l'exception des contrats purement retraite, connus sous le nom anglo-saxon de « *variable annuities* », dont il n'existe actuellement que trois offres (deux autres devraient voir le jour, mais leur arrivée tarde...), les contrats d'assurance vie modernes se classent en deux grandes familles, que nous présentons dans les lignes qui suivent.

*Les contrats multisupports*  
Grâce à leur fort potentiel financier, les contrats multisupports donnent de nombreuses possibilités de gestion. Ils présentent aussi l'avantage de ne pas déduire les prélèvements sociaux chaque année, ce qui permet de gagner en intérêts. En effet, dans un vieux monosupport, les prélèvements sociaux sont déduits annuellement, alors que dans un contrat multisupport, ils sont retirés au terme

de celui-ci. Ce report du paiement des prélèvements sociaux offre une rentabilité plus élevée.

Les contrats multisupports sont plus ou moins sophistiqués : de quelques dizaines à plusieurs centaines de supports financiers. Les plus complets disposent de mandats de gestion et de nombreuses options automatiques (investissement progressif, sécurisation des plus-values, arrêt des moins-values...).

### *Les contrats diversifiés*

Ils répondent à deux objectifs majeurs :

- l'optimisation fiscale en cas de vie : l'absence de valeur de rachat (article R. 142-8 du Code des assurances) s'applique à la totalité des versements effectués sur le contrat, tant sur le fonds euro diversifié que sur les fonds internes, ou encore sur les unités de compte, dès lors que l'investissement en assurance vie est réalisé à hauteur de 20 % au minimum sur le fonds euro diversifié ou sur des fonds internes, et de 80 % sur des unités de compte.
- « *Nous appliquons la règle des 20 % et, pour une sécurité totale, notre assureur Dexia a demandé à l'admini-*

*nistration fiscale un rescrit pour notre contrat Alégria* », explique Vincent Dubois, directeur général de la société *Nortia* ;

- l'optimisation successorale en cas de décès : un contrat diversifié non rachetable permet aux bénéficiaires désignés de ne pas être imposés sur tous les gains et plus-values réalisés sous certaines conditions.

Si le contrat diversifié non rachetable a été ouvert par un assuré âgé de moins de 70 ans et si ce dernier décède pendant la période d'absence de valeur de rachat, l'assiette de taxation correspond aux seules primes versées, les intérêts étant dispensés de toute taxation. Autrement dit, en cas de décès de cet assuré, chacun de ses bénéficiaires pourrait utiliser l'abattement de 152 500 € sur les primes investies et percevrait en plus les intérêts (quel que soit leur montant) en totale exonération successorale.

## **La sélection des supports financiers**

La crise financière a nettement dirigé les versements des assurés vers les fonds euro. Ces supports procurent une sécurité au niveau du capital investi.

Jamais négative, la rémunération est pourtant limitée. Rares seront les fonds euro qui feront connaître pour l'année 2009 un rendement supérieur à 4,5 %.

Quant aux supports en unités de compte, ils restent minoritaires dans la collecte globale. Au premier trimestre 2009, sur 100 € investis sur un contrat vie, 89 € l'étaient sur le fonds euro. A titre de comparaison : au premier trimestre 2006, sur 100 € investis sur un contrat vie, 59 € l'étaient sur le fonds euro.

Instruments de placement à long terme, les contrats d'assurance vie disposent aujourd'hui d'une bonne panoplie de fonds qui, s'ils sont cor-

## **Moins-value et plus-value : que faire ?**

**L**ors du retrait partiel ou du rachat total d'un contrat d'assurance vie, la plus-value est, au choix du titulaire, soit soumise à l'impôt sur le revenu, soit soumise à un prélèvement libératoire. Mais que se passe-t-il en cas de moins-value ? L'assurance vie ne permet pas de déduire les moins-values ni de reporter cette perte sur plusieurs années. De même, si l'on dispose de deux contrats, l'un en moins-value, l'autre en plus-value, il n'est

pas possible de compenser la plus-value du premier et la moins-value du second.

Si l'on souhaite retirer des fonds d'un contrat faisant apparaître une moins-value, il faut repérer les supports en plus-value. Le fonds euro, peut-être ? Il s'agit d'opérer un retrait partiel sur le seul ou les seuls supports en plus-value. En espérant que ceux qui sont en moins-value retrouvent au moins leur valeur initiale, et si possible bien plus. ■

# ez-vous urance vie ?



rectement choisis, offrent une protection suffisante de l'investissement.

Nombre de contrats proposent la gestion libre et la gestion profilée. Certains proposent aussi la gestion sous mandat, une gestion évolutive ou une gestion packagée.

## La gestion libre avec ou sans assistance

Seul ou avec de l'aide, le client choisit ses supports financiers. Lorsque la distribution est conseillée (par des CGP, mandataires, agents, courtiers), le souscripteur est épaulé en premier lieu par son conseiller, qui peut aussi s'appuyer sur les avis de spécialistes, sur des allocations types en fonction des profils d'investissement et de risque des clients. Des outils d'allocation d'actifs permettent de réduire les risques tout en ayant des perspectives de rendement supérieur (sélections des supports selon les niveaux de performances et de risques : par exemple, *Asset Lab* proposé sur plusieurs contrats et mis en place par *Franklin Templeton*).

Quelques rares contrats (notamment *Linxea*, vendu en ligne) offrent les services extérieurs d'une société spé-

cialisée et indépendante, comme *La Financière Roche Noire*. Cette dernière recommande l'achat et/ou la vente d'OPCVM sélectionnés par le contrat. Bien entendu, pour que le système fonctionne, il faut que le contrat retienne une sélection d'OPCVM relativement large.

## Les arbitrages automatisés

Nombreux sont les assureurs qui ont ajouté à leurs contrats des outils apportant une gestion automatisée des versements ou des flux positifs ou négatifs des supports financiers. Il s'agit, la plupart du temps, des options d'arbitrage suivantes :

- investissements progressifs : transferts automatiques du fonds euro vers les supports financiers en UC. Il faut préférer des transferts hebdomadaires de petits montants à des transferts mensuels de gros montants. Plus la périodicité d'investissement est courte, plus on lisse les investissements. Ce service est très appréciable. Sur huit ans (durée optimale d'une assurance vie), on ne peut qu'être gagnant ;
- sensibilisation : transferts automatiques des bénéfices du fonds euro vers des sup-

ports financiers en UC plus dynamiques. Il convient de porter son choix sur les contrats apportant la meilleure souplesse et exigeant les sommes ou les pourcentages les plus faibles ;

- désensibilisation : au-delà d'un pourcentage déterminé, transferts des plus-values réalisées sur les supports financiers en UC vers les fonds euro, afin de mettre à l'abri les gains obtenus.

## La gestion reposant sur des profils

Le client exprime son choix entre trois niveaux de risque (prudent, équilibre, dynamique). Parfois, une sélection plus large est offerte avec, à la base, un profil sécuritaire, et à l'autre extrême, des profils plus agressifs : tonus, offensif, audacieux. Bien entendu, le choix du profil le plus adapté peut être effectué après une analyse des souhaits et des besoins du client, via un questionnaire plus ou moins complet.

Signalons la particularité du *Compte Signatures* créé en 1998 par *La Financière Magellan*, qui présente le concept original de la gestion partagée. Quatre gestionnaires de renom (*HSBC, Société Générale, BNP Paribas* et

*Crédit Agricole*) gèrent chaque profil à hauteur de 25 % dans le contrat. Le client peut ainsi disposer du meilleur rendement, sans avoir à se poser la question du choix du gestionnaire.

## La gestion déléguée

Le client confie la gestion à un spécialiste qui va effectuer son allocation d'origine

### Fonds euro depuis 1993

Année	Rendement*
1993	7,9 %
1994	7,2 %
1995	6,2 %
1996	6,0 %
1997	5,7 %
1998	5,4 %
1999	5,0 %
2000	5,1 %
2001	4,9 %
2002	4,4 %
2003	4,5 %
2004	4,4 %
2005	4,2 %
2006	4,1 %
2007	4,1 %
2008	4,2 %
2009	4,0 %

\* Rendement annuel net moyen des supports euro (hors prélèvements sociaux) relevé par la FFSA. Pour l'année 2009, il s'agit d'une estimation.

Commentaire : c'est la sécurité totale. En dix-sept ans, on ne déplore aucune année de perte.

## Les réallocations entre fonds euro et unités de compte ont été très importantes

avec des OPCVM ou des titres vifs, ou encore avec les deux, puis la gérer en apportant les modifications qu'il jugera utiles au fur et à mesure. Dans ce cadre, les assurés sont totalement pris en charge et bénéficient de *reportings* plus précis et plus fréquents que ceux donnés aux clients ayant retenu les fonds profilés. Mais gare aux désillusions : certains mandats ne sont que des profilés !

### La gestion à horizon, à échéance ou structurée

Le client est déchargé de tout souci de gestion. Il lui suffit, dès la souscription de son contrat, de choisir une période d'échéance (notamment pour l'arrivée au terme d'un projet ou pour un départ à la

retraite). En fonction de l'âge à l'adhésion et de l'échéance retenue par l'assuré, la grille de désensibilisation prévue au contrat va passer automatiquement et progressivement chaque année une partie de son épargne investie sur des supports dynamiques vers des fonds plus sécuritaires. A l'échéance choisie, l'épargne sera totalement sécuritaire. Actuellement, les fonds à échéance remplacent de plus en plus fréquemment la gestion à horizon. Ce sont des produits structurés qui comportent à la fois une part obligataire chargée de garantir totalement ou partiellement le capital investi et une part actions qui donne la performance grâce à une indexation sur un panier de valeurs ou d'indices. S'ils sont garantis à 100 %, le capital investi au départ est certain d'être récupéré à l'échéance. S'y ajoute une participation à l'évolution d'indices financiers ou d'un panier d'actions ou d'OPCVM. Exemple : à l'échéance, vous recevez un

pourcentage déterminé de la progression, par exemple 140 % de la Bourse européenne. Il est difficile d'évaluer et de comparer les offres.

### Existe-t-il une solution idéale ?

Aujourd'hui, les multisupports permettent de composer seul ou avec l'aide de son conseil en gestion de patrimoine différentes stratégies financières. Ils donnent aussi la possibilité de se replier, dans les phases difficiles, sur des fonds euro ou des supports monétaires. Enfin, ceux qui ne souhaitent pas gérer eux-mêmes leur contrat peuvent s'en remettre à une panoplie de profils, fonds de fonds, mandats de gestion, fonds garantis ou à promesse, voire à des mécanismes automatisant la gestion.

Les contrats d'assurance vie sont devenus des instruments permettant de s'adapter à de multiples situations. Chaque conseiller et chaque assuré peuvent trouver le ou les sup-

### Unités de compte depuis 1993

Année	Rendement*
1993	+ 13,5 %
1994	- 7,9 %
1995	+ 6,4 %
1996	+ 11,3 %
1997	+ 10,1 %
1998	+ 11,5 %
1999	+ 20,7 %
2000	- 2,0 %
2001	- 9,6 %
2002	- 16,2 %
2003	+ 8,4 %
2004	+ 6,4 %
2005	+ 14,4 %
2006	+ 8,8 %
2007	+ 1,5 %
2008	- 22,5 %
2009	+ 12,0 %

\* Rendement annuel net moyen des unités de compte (hors prélèvements sociaux). Simulations de la FFSA. Pour l'année 2009, il s'agit d'une estimation.

Commentaire : des hauts et des bas... En dix-sept ans, on note cinq années perdantes. La perte la plus élevée enregistrée en 2008 (- 22,50 %) est plus importante que le gain le plus fort réalisé en 1999 (+ 20,70 %).

ports qui sont les plus pertinents, à condition de respecter les impératifs suivants :

- connaître ses besoins ;
- identifier son horizon d'investissement ;
- évaluer son acceptation du risque.

La crise financière a entraîné une baisse des valorisations des UC, principalement des UC actions. Les conséquences de cette crise ont été de diriger les épargnants vers des investissements plus sécuritaires. Autrement dit, les réallocations entre fonds euro et unités de compte ont été très importantes et les nouveaux versements se sont surtout orientés vers les fonds euro. Mais l'assurance vie étant un placement à long terme, la recherche d'une allocation équilibrée est plus que souhaitable. ■

### Un outil d'optimisation

**S**téphane Girardot, directeur du marketing et de la communication de Sal. Oppenheim, nous présente Eurooptimiz, un outil d'aide à la décision d'investissement.

« Grâce à une étude des données quotidiennes du CAC 40 (des milliers de séances de Bourses prises en compte et des milliers de simulations/scénarios), analysées sur des périodes glissantes, nous avons mis au point un outil d'optimisation qui vise notamment :

- à optimiser la part actions et la part du fonds euro à consacrer à son investissement, et cela suivant son échéance. Cette optimisation "à l'échéance" permet de connaître le poids "maximal" des actions, sans subir de perte : les baisses des actions sont compensées par les gains sur le fonds euro. Ce système permet aussi de voir clairement à quelle fourchette de rendements on peut s'attendre en fonction du poids relatif des actions et du fonds euro ;
- à prendre en compte, au-delà de cette optimisation, un facteur clé : le confort du client et sa



Stéphane Girardot

capacité à supporter une perte. En définissant la notion de perte ponctuelle maximale acceptée (via un dialogue entre le conseiller et le client, avec ou sans questionnaire), on introduit un élément important : comment le client va-t-il vivre une éventuelle chute de ses actifs ? Si un client accepte, par exemple, 20 % de perte maximale ponctuelle, via une seconde optimisation, on va déterminer quelle proportion d'actions introduire pour que, même

dans le scénario le plus pessimiste, la perte en cours de vie du contrat et à son terme ne dépasse pas ces 20 %.

Le client peut (et doit) prendre une marge de sécurité afin de se positionner. L'approche originale que nous proposons donne la possibilité, en tout cas, d'apporter des éléments factuels sur lesquels le prospect et le conseiller peuvent s'appuyer pour avoir une discussion objective et constructive. »

Le simulateur Eurooptimiz est accessible pour les partenaires sur le site de Sal. Oppenheim France : [www.oppenheim-france.fr](http://www.oppenheim-france.fr) ■