



Configurer son assurance-vie selon ses objectifs

Prisé des Français, ce placement qui n'est pas spécifiquement dédié à la retraite remplit pourtant ce rôle haut la main. Risque, gestion, horizon... Il faut définir précisément ses critères d'investissement pour en bénéficier à plein.

Alors que le plan d'épargne retraite (PER) s'est durablement installé auprès des Français, avec plus de 100 milliards d'euros d'encours, l'assurance-vie est loin d'être détrônée, comptant plus de 2 000 milliards d'euros placés. Il est d'ailleurs possible de combiner les deux produits pour préparer au mieux sa retraite avec un objectif commun : faire fructifier un capital dans lequel puiser le jour venu pour compléter sa pension. Plusieurs critères doivent guider l'épargnant dans le choix de son contrat.

Réfléchir dans la durée

« Il est important de vérifier la solidité de la compagnie d'assurances, indique Ruben Brami, fondateur du cabinet de conseil en gestion de patrimoine Twenty-Six Patrimoine. Mieux vaut se concentrer sur de grands noms. » Autre réflexe indispensable : s'intéresser aux fonds en euros, à capital garanti, sur lesquels sera placée une partie du capital. Ils affichent en moyenne un rendement de 2,6 % en 2024, (soit entre un peu moins de 1,5 % et plus de 4 % selon les produits). Or sur dix, vingt ans ou plus, l'écart de performance entre un fonds en euros moyen et un autre de meilleure qualité change radicalement la donne pour l'épargnant. « Il faut choisir un contrat dont le fonds en euros est performant dans le temps, même sans bonus, car ceux-ci ne s'appliquent que ponctuellement », explique Charles Besnard, directeur marketing de Garance, dont le fonds en euros se situe dans la fourchette haute du marché, à 3,5 % en 2024.



Dahmane/Placement-direct.fr

“ Il faut choisir un contrat avec une grande variété d'unités de compte en architecture ouverte, afin d'avoir accès aux meilleures sociétés de gestion dans chaque classe d'actifs. ”

GILLES BELLOIR,
directeur général de Placement-direct.fr.

De nombreux assureurs proposent en effet des bonus de rendement aux épargnants consacrant une partie de leurs versements aux unités de compte, sur lesquelles repose la performance d'un contrat dans la durée. « C'est le véritable moteur de l'assurance-vie, rappelle Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct.fr : il faut choisir un contrat donnant accès à une grande variété d'unités de compte, en architecture ouverte afin d'avoir accès aux meilleures sociétés de gestion dans chaque classe d'actifs. » Le contrat Placement-direct Vie compte d'ailleurs plus de 1 300 supports en gestion libre, par-

mi lesquelles des actions en direct, des SCPI et des fonds sur toutes les classes d'actifs. Les contrats accessibles en ligne ou via des réseaux de conseillers en gestion de patrimoine offrent généralement une multitude d'unités de compte, tandis que ceux des banques ou des mutuelles sont moins diversifiés. De plus, ils n'offrent souvent que des produits maison. « Les assureurs font vivre leurs contrats en ajoutant régulièrement des unités de compte, ajoute cependant Thibault Delahaye, fondateur de Delahaye Capital. Il est important de savoir que le contrat ne sera pas obsolète dans quelques années. »

Gérer la performance

Reste la question du pilotage du contrat. Certains épargnants se sentent à l'aise pour choisir eux-mêmes l'allocation d'actifs : il s'agit de répartir son épargne entre le fonds en euros à capital garanti et les unités de comptes, et de sélectionner celle-ci en fonction des perspectives des marchés financiers et de son degré d'aversion au risque. Autre solution, la plupart des contrats proposent une gestion profilée, grâce à laquelle l'épargnant confie à un professionnel les choix d'allocation et les arbitrages sur son contrat en fonction de son appétence au risque. « Nos profils de gestion incluent un horizon d'investissement, précise Charles Besnard. C'est indispensable, car un profil équilibré, par exemple, ne doit pas être constitué de la même allocation d'actifs si l'épargnant cherche à financer les études de ses enfants dans dix ans ou sa retraite dans vingt-cinq ans. » ▶▶▶

Cinq contrats d'assurance-vie vendus par différents canaux

NOM DU CONTRAT Distributeur/ Compagnie d'assurance	MODE DE COMMER- CIALISATION	RENDEMENT DU FONDS EN EUROS 2024*	FRAIS DE GESTION		NOMBRE D'UC EN GESTION LIBRE	COMMENTAIRES
			FONDS EN EUROS	UC		
Cler Agipi/Axa	Assureur	2,5% à 2,6%	0,7% à 0,8%	0,96%	36	Contrat associatif historique et de référence désormais largement ouvert aux gestions déléguées et profilées. Une garantie plancher décès gratuite et illimitée.
LCL Vie LCL/Prédica	Banque	2,6% à 3,6%	0,008%	0,95%	85	Gamme complète d'options d'arbitrage automatique en gestion libre. Possibilité pour l'épargnant de déléguer sa gestion dans le cadre de mandats d'arbitrage.
NetLife 2 UAF Life Patrimoine/ Spirica	CGP	3,13% à 3,31%	1% à 2%	0,70%	1052	Contrat combinant la richesse fonctionnelle des offres patrimoniales distribuées par les CGP avec une tarification optimisée conformément aux pratiques d'Internet.
Placement-direct Essentiel Placement-direct/ Generali	Internet	1,7% à 3,55%	0,0075%	0,60%	1300	Contrat accessible dès 100 euros sous réserve de la mise en place de versements périodiques. Accès à une gamme de trackers et de titres vifs.
Garance Epargne Garance/Garance	Mutuelle	3,5%	0,006%	0,60%	42	Un fonds en euros parmi les plus performants du marché pour ce contrat accessible à partir de 50 euros au premier versement ou de 20 euros par mois.

* Net de frais de gestion, brut de prélèvements sociaux.

SOURCES : GOOD VALUE FOR MONEY, CHALLENGES.

►►► Avant de choisir un contrat, il faut comparer les performances des gestions pilotées dans la durée, sur trois à cinq ans au minimum. « Il est de plus en plus courant de pouvoir mixer gestion libre et gestion pilotée au sein du même contrat. C'est un plus, mais dans le cas contraire, il suffit d'ouvrir deux contrats auprès de deux assureurs différents, ce qui permet en plus de diversifier son risque », précise Ruben Brami.

Lisser ses versements

Enfin, il est essentiel de faire vivre son contrat dans la durée pour optimiser la performance. Il faut donc

vérifier les différentes options proposées : est-il possible de réaliser des arbitrages ou des rachats en ligne ? Peut-on mettre en place des arbitrages automatiques en cas de forte plus-value ou de perte sur une ligne ? Ou encore des versements programmés ? « Il est recommandé d'étaler ses investissements en unités de compte sur six à douze mois, en versant dans un premier temps tout son capital sur le fonds en euros, afin qu'il fructifie, puis de le transférer progressivement vers les unités de compte », ajoute Gilles Belloir. L'objectif est de lisser le point d'entrée sur les marchés financiers. Mises bout à bout, toutes

ces options financières peuvent améliorer la performance du contrat sur le long terme, il ne faut pas les négliger.

Surveiller les frais

La performance d'un contrat d'assurance-vie est par ailleurs directement liée au niveau des frais facturés : sur versement, de gestion, d'arbitrage, pour la gestion pilotée... font grimper l'addition. Ils sont présentés dans un format standardisé au sein d'une fiche signalétique disponible sur les sites Internet des assureurs. C'est l'occasion de comparer les contrats et d'identifier toutes les sources possibles de frais. Les droits d'entrée s'établissent ainsi entre 0% (contrats en ligne) et 4,5% (banques, assureurs). Il reste possible de les négocier, en particulier pour les montants importants ou lors de l'entrée en relation avec le distributeur. Côté frais de gestion, il faut compter entre 0,6% et 0,8% sur le fonds en euros et entre 0,5% et 1%, voire plus sur les unités de compte. « Un écart de 0,5 point entre deux contrats peut sembler limité, précise Gilles Belloir. Mais lorsqu'on investit pour préparer sa retraite dans quinze ans, vingt ans ou trente ans, cela représente une perte d'opportunité très importante. »

Agnès Lambert ►

Une fiscalité en or à ne pas perdre de vue

Certes, l'assurance-vie ne permet pas de bénéficier d'un avantage fiscal à l'entrée, contrairement au PER. Mais elle bénéficie d'une fiscalité attractive à la sortie, tant pour les rachats qu'en matière successorale. En cas de retrait, dès que le contrat a plus de huit ans, le souscripteur bénéficie d'un abattement annuel de 4600 euros (9200 euros pour un couple) sur les gains,

hors prélèvements sociaux (17,2%). Au-delà, ceux-ci sont taxés à 7,5%, auxquels s'ajoutent les prélèvements sociaux. « Il est possible de calibrer ses rachats pour rester dans les limites de l'abattement annuel, souligne Thibault Delahaye, fondateur de Delahaye Capital. Ainsi, seuls les prélèvements sociaux sont dus. » Pour les contrats de moins de huit ans, c'est le prélèvement forfaitaire unique de 30%

qui s'applique. En matière successorale, le régime de faveur de l'assurance-vie prévoit que les versements réalisés avant les 70 ans du détenteur bénéficient, à son décès, d'un abattement de 152500 euros par bénéficiaire. Ceux effectués après ses 70 ans bénéficient quant à eux d'un abattement de 30500 euros tous contrats confondus, et pour l'ensemble des bénéficiaires. ■