



## DÉCRYPTAGE L'assurance-vie haut de gamme garde tout son charme

Avec des contrats plus performants que la moyenne du marché, les assureurs prennent soin de leur clientèle aisée.

L'assurance-vie haut de gamme répond aux besoins de sécurité des clients aisés, tout en leur ménageant la possibilité de saisir au bond une éventuelle reprise des marchés.

### Des fonds performants

Les contrats haut de gamme profitent d'une rémunération préférentielle. Selon une enquête de l'ACP (Autorité de contrôle prudentiel), en 2010, « seules 11 % des sociétés ont proposé un taux identique pour tous leurs contrats. 25 % des encours les plus rémunérés l'ont été à un taux moyen de 3,9 % contre 3,4 %, pour l'ensemble des contrats ». Ces offres donnent aussi souvent accès à des fonds en euros un cran plus sophistiqués que ceux des gammes standards, tel le dernier-né de Generali, Flixence, à la fois sécurisé et flexible (de 0 à 30 % investis en actions). Ou le fonds Européenne (ACMN-Vie) placé aux deux tiers en immobilier d'entreprise. C'est également dans les contrats patrimoniaux que l'on trouve des « eurodiversifiés », cette nouvelle génération de supports issus de la loi du 26 juillet 2005 qui, moyennant une garantie de capital valable uniquement à l'échéance, sont gérés de façon plus offensive (+ 5,1 % en 2010 par exemple pour Eurocit d'AG2R La Mondiale).

### Une large gamme de supports

Fonds structurés, gestion flexible, obligations privées, marchés émergents... Pratiquement toutes les classes d'actifs sont accessibles à travers ces multisupports multigestionnaires, où l'on trouve les signatures de maisons réputées (Carmignac, DNCA Finance, etc.). Depuis quelque temps, certaines offres se concentrent sur l'investissement immobilier comme en témoigne le lancement récent d'Affiliium Pierre Vie, un contrat promu par Chole|Dupont|Partenaires investi pour l'essentiel en parts de SCPI et valeurs foncières. Ou encore la dernière version d'Aprép Multi Actifs (géré par Assurance Epargne Pension) qui intègre désormais quatre SCPI renommées du marché.

### BANC D'ESSAI : SIX CONTRATS HAUT DE GAMME PASSÉS AU CRIBLE

ASSUREURS	ACMN-VIE (1)	AXA	AG2R-LA MONDIALE PARTENAIRE	BNP PARIBAS CARDIF	NATIXIS ASSURANCES	SWISS LIFE
NOM DU CONTRAT	AFFILIUM PIERRE VIE	AMADEO EXCELLENCE	PIERRE DE SOLEIL	BNP PARIBAS MULTIPLACEMENTS PRIVILÈGE	SOLEVIA PATRIMOINE	SWISS LIFE EXPERT
RÉSEAUX DE DISTRIBUTION	CGPI	RÉSEAU AXA, COURTIERS	BANQUES PRIVÉES, CGPI, RÉSEAUX LA MONDIALE	BNP PARIBAS BANQUE PRIVÉE	BANQUES POPULAIRES	CGPI, BANQUES PRIVÉES
VERSEMENT MINI. À L'ENTRÉE	15.000 €	300.000 € (2)	15.000 € (3)	20.000 €	200.000 €	8.000 € (4)
FRAIS SUR VERSEMENTS	5% MAX	5% MAX (5)	4,5% MAX	4% MAX	1,5%	4,5% MAX
FRAIS DE GESTION PAR AN	1%	1% MAX	0,96% MAX	1,06% MAX	0,8%	1%
NOMBRE DE SUPPORTS	250 (DONT SCPI)	160 EN MOY. (6)	150 OU > À 1.000 (7)	> 410	60	750
OPTION DE GESTION (8)	OUI	OUI	NON (GESTION DÉDIÉE)	OUI	OUI	OUI
MANDAT DE GESTION	NON	OUI	OUI	NON	OUI (GESTION PILOTÉE)	OUI
RENDEMENT 2010 (FONDS EN EUROS)	3,90% OU 3,40% (9)	3,45% À 4%	3,60% (10)	3,25% À 3,60%	3,60%	3,20% À 4,20%

(1) Avec Cholet Dupont Partenaires. (2) 50.000 € d'UC pour la gestion sous mandat. (3) 7.000 à 300.000 € en gestion personnalisée. (4) 25.000 à 50.000 € en gestion pilotée. (5) 1% en moyenne. (6) Jusqu'à 450 en gestion personnalisée. (7) 150 en gestion libre, > à 1.000 en gestion mandatée. (8) Écrêtement, lissage, stop loss, etc. (9) 3,90% pour Européenne et 3,40% pour Euromulto. (10) 3,60% pour le fonds en euros classique et 5,14% pour l'euro diversifié Eurocit.

IDÉ / SOURCES : « LES ECHOS » AVEC LES ÉTABLISSEMENTS

### Un suivi de qualité

« Dans le contexte volatil que nous connaissons, la qualité du conseil au long cours fait plus que jamais la différence », constate Cyrille Chartier-Kastler, président du cabinet de conseil Facts & Figures. Certains assureurs ont mis au point des structures dédiées à leur clientèle patrimoniale (AXA Wealth Management, Generali Gestion Privée, etc.) où des conseillers attirés, épaulés par des experts juridiques, fiscaux et financiers, sont censés pouvoir répondre à tout moment aux interrogations de leurs clients, les aider dans leurs choix stratégiques, transmettre au plus vite leurs demandes d'arbitrage, etc..

### Une gestion modulable

L'assuré peut opter pour une gestion simplement « conseillée ». Il garde le contrôle de son contrat mais

pilote en fonction des recommandations que lui prodigue son assureur ou banquier privé. Signe de cette tendance, le « push arbitrage », c'est-à-dire l'envoi d'un conseil d'arbitrage par mail, est très en vogue ces derniers temps. Mais il peut préférer une gestion pilotée et confier, selon son aversion au risque, un mandat plus ou moins offensif à une société de gestion partenaire de l'assureur, qui a ensuite carte blanche pour arbitrer entre divers OPCVM.

Enfin, pour les très gros contrats (plusieurs centaines de milliers d'euros), la gestion sous mandat dédiée permet pratiquement toutes les combinaisons financières (titres vifs, fonds luxembourgeois, etc.).

### Des options supplémentaires

En gestion libre ou mandatée, la

plupart des offres haut de gamme sont assorties d'options de pilotage automatiques (sécurisation des plus-values, « couloirs de performances », « stop loss », investissements progressifs, etc.) qui permettent d'amortir les à-coups boursiers et de lisser les performances dans le temps.

### Des garanties renforcées

De nombreuses formules de prévoyance sont prévues pour protéger l'entourage de l'assuré en cas de décès prématuré en période de dégringolade des marchés : garantie plancher classique (elle assure aux bénéficiaires un capital au moins équivalent aux versements effectués), majorée (capital + 20 % par exemple) ou indexée (sur le livret A, l'inflation...).

LAURENCE DELAIN

### ATTENTION AUX CHARGES !

En dépit de frais sur versements dégressifs et de frais de gestion parfois ajustés selon les encours en jeu, les contrats haut de gamme coûtent cher : frais supplémentaires propres à certains fonds (supports structurés, unités de compte obligataires, SCPI, etc.), coûts d'arbitrages, de mandat de gestion ou encore de garanties décès... Chaque poste peut être négocié. Alors n'hésitez pas et n'oubliez pas que des gestions mandatées de qualité moins onéreuses sont proposées en ligne par Boursorama, Altaprofits, Fortuneo, ING Direct, etc.