



# Assurance vie : Prepar-Vie et l'Unep plaident pour l'eurocroissance

RAPHAËLE KARAYAN | 09/11/2020 à 11h05

EUROCROISSANCE

PREPAR ASSURANCE



**L'association lance un contrat d'assurance vie assuré par la compagnie de la Bred, qui mise à fond sur l'eurocroissance. L'occasion de se repencher sur son fonctionnement, qui réussit plutôt bien à Prepar.**

**L'Unep (Union Nationale d'Épargne et de Prévoyance)**, association d'épargnants créée à l'origine, il y a 20 ans, pour investir dans des **SCPI** dans les contrats d'assurance au moment où les assureurs ne voulaient pas prendre ce risque, lance un nouveau contrat assuré par **Prepar-Vie**, la compagnie d'assurance vie de la **Bred** (groupe BPCE). Il s'agit d'un nouveau partenaire pour l'association, qui travaille déjà avec **Oradéa Vie** (Société Générale) sur l'assurance vie et le **PER**, avec **Suravenir** sur un PERP, et avec **Swiss Life** sur un contrat Madelin. L'Unep a décidé de travailler avec la compagnie pour son fonds eurocroissance, dont la collecte a explosé l'année dernière.



## Des garanties et de la performance

Prepar est l'une des rares compagnies à s'être emparée du **fonds eurocroissance** avec détermination. Elle l'a lancé en 2016, et son encours s'élève aujourd'hui à 200 M€ pour 2800 contrats (contre 6 Md€ d'encours sur son fonds en euros).

**Christian Cacciuttolo, président de l'Unep**, a voulu miser sur l'eurocroissance car *« c'est un produit qui permet de donner des garanties tout en allant chercher de la performance, supérieure à celle des fonds euros »*. Ce que recherchent ses adhérents, relativement avertis au risque et habitués des SCPI. Le produit est certes compliqué à vendre – malgré sa simplification par la loi Pacte -, mais l'Unep distribue ses produits uniquement via les conseillers en gestion de patrimoine (et **Alptis** sur d'autres types de contrats), qui peuvent offrir un conseil adapté. Pour des réseaux bancaires ou d'agents, cela demande un effort de formation conséquent, ce qui explique en partie (outre le contexte de taux) le peu de succès du produit sur le marché.

## L'eurocroissance éligible en tant qu'UC

Le nouveau contrat, **Unep Evolution**, est un contrat multi-compartiments haut de gamme accessible à **partir de 50 000 euros**. Il propose, outre le **fonds eurocroissance Prepar Avenir II**, une trentaine de supports en **unités de compte** en architecture ouverte, un fonds euros classique, trois SCPI, et une **SCI**. Il est disponible en gestion libre ou sous mandat dynamique (ISR-solidaire ou thématique). *« On s'est aperçu sur nos autres contrats que, sur les 700 FCP que nous référençons, une vingtaine réalisait plus de 80% de la collecte. Les 30 UC que nous avons sélectionnées représentent 90% de la demande aujourd'hui »*, explique Christian Cacciuttolo.

Un minimum d'investissement de 35% en UC est requis en gestion libre, et l'eurocroissance entre dans cette catégorie « UC ». Ce fonds est en effet un hybride entre fonds euros et UC, qui n'offre pas de garantie au jour le jour mais uniquement à terme. La valorisation suit en fait le même modèle qu'une UC classique, et fait l'objet d'un bonus fonction de l'horizon de placement et du niveau de garantie sélectionnés. Avant la réforme de la loi Pacte, la valeur liquidative était sujette à fluctuations et variait selon la date d'entrée dans le contrat.

## Performance intrinsèque, bonus de risque et transfert de valeur



Dans le contrat de l'Unep, ce terme peut être choisi par le client entre 8 et 30 ans. Plus le terme est long, plus le rendement est élevé. Le rendement est également fonction du niveau de garantie choisi par le client : 80, 90 ou 100% à terme. Là encore, plus le risque pris est élevé donc le niveau de garantie faible, plus le rendement s'en trouve dopé. Le client peut sortir à tout moment du contrat en empochant ses performances, en revanche il perd la garantie s'il sort avant terme. Le contrat de l'Unep propose aussi une garantie plancher en cas de décès, s'il est en moins-value.

« En contrepartie, l'assureur peut diversifier beaucoup plus l'actif, qui est cantonné. Ce qui permet d'offrir des perspectives de rendements plus intéressantes qu'un fonds euros classique. Cela en fait également un support très pertinent pour le nouveau PER », explique **Laurent Seigneur, responsable du développement des partenariats chez Prepar-Vie**. L'actif du fonds eurocroissance de Prepar Vie comporte par exemple 21% d'infrastructure (dette et actions), 30% de non coté (dette et actions), et 16% de pierre-papier. « Notre spécificité est d'avoir un actif décorrélé des marchés. Comme nous sommes une petite structure, nous pouvons investir 5M€ sur de la dette mezzanine, nous n'avons pas besoin de trouver où placer une centaine de millions d'euros d'un coup », précise Laurent Seigneur.

A cela s'ajoute la possibilité offerte aux assureurs de **transférer les plus-values latentes de leur fonds euros vers leur fonds eurocroissance**, en proportion de sa collecte. « Ce transfert de richesse nous permet de piloter la valeur liquidative et de maîtriser la volatilité, en constituant l'équivalent de la PPB pour les fonds euros ». La finalité de la gestion est de **surperformer le fonds euros de 150 points de base** minimum par an. En 2019 la participation aux bénéfices minimum de Prepar Avenir II était de 4,43%, et en comptant le transfert et le bonus moyen, de 9,41%. Le fonds a toujours enregistré une performance positive au cours de ses quatre exercices.

A noter, sur le contrat de l'Unep, il est possible de se positionner à 100% sur le support eurocroissance. Signalons aussi que le contrat présente des frais relativement élevés : frais d'entrée 3% maximum de frais d'entrée, 0,5% sur les versements programmés, 0,5% au-delà du 2<sup>e</sup> arbitrage annuel, 0,98% pour les frais de gestion de l'eurocroissance, 0,95% pour le fonds euros, 1% sur les UC et 1,30% pour la gestion pilotée.