



DOSSIER

GESTION PRIVÉE



Tempête de la Covid

L'assurance-vie ploie mais ne rompt pas

Malgré une collecte négative en 2020, ses qualités intrinsèques lui permettent encore de dominer la concurrence

L'assurance-vie a vécu une année 2020 difficile (crise de la Covid-19, baisse de la collecte au profit du livret A...), mais reste de loin le placement préféré des Français. C'est qu'elle conserve de nombreux attraits, parmi lesquels la solidité

des fonds euros (même si leur part diminue), la diversification des placements qu'elle permet (unités de comptes, immobilier, obligations, trackers, fonds d'infrastructures,...) ou les possibilités de transmission qu'elle offre. Plus globalement,

elle sert aussi à financer les entreprises et l'indépendance financière du pays. Et cette prééminence devrait continuer, à moins qu'un nouveau venu, le PER individuel, ne vienne jouer les trouble-fête.



A chaque fois que les rendements des fonds euros passent un nouveau pallier (vers le bas), les analystes se perdent en conjectures. Quand l'assurance-vie finira-t-elle par perdre sa couronne de placement roi dans l'Hexagone? Trêve de suspense inutile, ce n'est pas pour tout de suite... mais 2020 aura tout de même été l'année où l'assurance-vie aura perdu de sa superbe. Ainsi, selon la Fédération française de l'assurance, entre janvier et novembre 2020, la collecte a été négative et s'est établie à -7,3 milliards d'euros (par comparaison, la collecte nette était positive de +23,3 milliards d'euros sur les 11 premiers mois de l'année 2019).

Une question nous taraude d'emblée... mais où est donc passé l'argent? *"Une partie des sommes qui n'ont pas été placées en assurance-vie, ou qui en ont été retirées, ont été fléchées vers les comptes*

En 2020, la planète a connu une tempête sanitaire, financière et sociale nommée Covid 19. Un maelström auquel les épargnants ont réagi selon leur réflexe coutumier : trouver le placement le moins risqué possible

courants et les livrets A", explique Jérôme Rusak, président de L&A Finance, cabinet de conseil en gestion de patrimoine.

C'est qu'en 2020, la planète a connu une tempête sanitaire, financière et sociale nommée Covid-19. Un maelström auquel les épargnants ont réagi selon un réflexe coutumier : trouver le placement le moins risqué possible. Mais ils ont aussi souhaité garder leur argent à portée de retrait, afin de parer à un éventuel coup dur. Des qualités, ou des absences de défauts, qui caractérisent les comptes courants ou les livrets A. Mais ce n'est pas pour autant la fin de l'assurance-vie. Si en fin d'année, la collecte reste négative, elle se rapproche de l'équilibre. Quant au livret A, qui a enregistré plus de 27 milliards d'euros de collecte depuis le début de l'année, soit près de deux fois plus qu'à la même



époque l'an dernier, pour des encours de 325,8 milliards d'euros à fin novembre (446 milliards d'euros si on y ajoute le Livret de développement durable et solidaire ou LDDS)... nous sommes encore loin des performances de l'assurance-vie avec ses 1785 milliards d'euros enregistrés fin novembre 2020.

Les fonds euros, toujours...

Les fonds en euros continuent bien de voir leurs rendements s'éroder. Selon l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, leur taux de rendement moyen était de 1,46 % en 2019, soit une baisse de 37 points de base par rapport à 2018 (contre 0,75 % pour le livret A), alors



“Une partie des sommes qui n'ont pas été placées en assurance-vie ou qui en ont été retirées ont été fléchées vers les comptes courants et les livrets A.”
Jérôme Rusak, L&A Finance.



qu'au premier semestre 2018, les rendements étaient encore de 2,30 % en moyenne selon l'Association française de l'assurance (AFA). Ils restent cependant demandés. D'abord parce qu'une majorité de Français sont toujours rétifs à la moindre prise de risques, surtout

par gros temps. Et aussi parce que le 100 % fonds en euros peut s'avérer pratique. "En fait, tout dépend de la sensibilité du client et de son horizon de placement, analyse Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct.fr. Par exemple, le fonds en euros peut servir de placement de court terme

sécurisé entre deux transactions immobilières (une vente puis un achat), mais dans ce cas, la rémunération associée sera nécessairement faible." Une bonne part du choix dépend aussi de la personnalité de celui ou celle qui conseille. "Un conseiller en gestion de patrimoine aura moins tendance



à proposer des fonds euros et opéra davantage pour des produits plus dynamiques comme les unités de compte, l'immobilier, les OPCVM, voire les produits structurés" (voir notre encadré), rappelle Christian Cacciuttolo, président de l'Unep (Union nationale de l'épargne et de la prévoyance).

Un placement plus diversifié qu'il y paraît

Car il n'y a pas une, mais des assurances-vie. De fait, actuellement, la majorité des acteurs ne proposent



"Le fonds en euros peut servir de placement de court terme sécurisé entre deux transactions immobilières, mais la rémunération associée sera alors nécessairement faible."

Gilles Belloir, Placement-direct.fr.

plus du 100 % en fonds en euros pour des placements à long terme. Si certains acteurs sont spécialisés dans des placements particuliers, la plupart bâtissent des portefeuilles contenant plusieurs types d'investissements. *"Une part de fonds euros pour la sécurité, de l'immobilier (notamment via les SCPI ou les SCI) pour aller chercher un peu de rendement tout en s'appuyant sur des actifs tangibles, des unités de comptes pour du rendement sur le long terme",* explique Antoine Ferahian, directeur de Moniwan. *"Actuellement, je ne conseille pas les produits structurés que j'ai parfois du mal à comprendre, ainsi que les obligations d'État qui sont victimes des politiques non*

Si certains acteurs sont spécialisés dans des placements particuliers, la plupart bâtissent des portefeuilles contenant plusieurs types d'investissements



“Bien souvent et en complément des avantages qu’offre la souscription d’un contrat d’assurance-vie luxembourgeois, nos clients recherchent également des placements de plus en plus dynamiques.” Victor Pauly, La Bâloise.

conventionnelles des banques centrales, analyse Gilles Belloir. Pour chercher de la rémunération, les investisseurs professionnels vont

plutôt sur des obligations d’entreprises, mais elles ne sont pas sans risques.”

En France, les objectifs essentiels des souscripteurs sont d’abord de se constituer une épargne en vue d’une retraite, et en second lieu dans une optique transmission. Or ces projets demandent du temps long, voire très long. Si la plupart des Français ne sont pas motivés à l’idée de placer ce qu’ils considèrent comme un bas de laine pour leurs vieux jours sur des marchés non garantis, le goût du risque progresse pourtant. Chez Moniwan, par exemple, la clientèle plutôt jeune et demandeuse d’une expérience 100 % en ligne aura tendance à moins jouer la sécurité pour aller chercher des rendements. Même chose mais avec des profils différents chez La Bâloise. “Bien souvent et en complément des avantages qu’offre la souscription d’un contrat d’assurance-vie luxembourgeois, nos clients recherchent également des

“Elle reste un paradis fiscal car il y a très peu de frottement fiscal en interne alors qu’elle conserve des avantages successoraux à très long terme”

placements de plus en plus dynamiques”, raconte Victor Pauly, wealth planner chez la Bâloise, qui propose des contrats à 100 % en unités de comptes.

Autre phénomène remarqué par l’ensemble de nos experts: l’attrait des investisseurs particuliers pour les fonds ISR (investissement socialement responsable), “qui permettent de répondre aux attentes des investisseurs qui se soucient de sauvegarder la planète tout en leur faisant gagner un peu d’argent”, selon Antoine Ferahian. Sachant que récemment, les unités de comptes tiennent la corde avec 35,3 milliards d’euros, soit 34 % des cotisations (27 % sur la même période en 2019 pour un montant de 35,2 milliards d’euros) versées en 2020. Un chiffre à mettre en regard avec ceux du premier semestre 2016 où les placements en unités correspondaient en moyenne à 20 % des collectes. C’est cette diversité de placements qui explique en



**“Si la France n’est pas en faillite c’est que nous sommes nous-mêmes propriétaires de notre dette.”
Christian Cacciuttolo, Unep.**

grande partie le succès toujours bien présent de l’assurance-vie. “Elle reste un paradis fiscal car il y a très peu de frottement fiscal en interne alors qu’elle conserve des avantages successoraux à très long terme”, résume Jérôme Rusak.

En lien avec l’économie

Nous sommes donc loin de la fin de domination de l’assurance-vie, ou même d’assister à une réelle et préoccupante décline. Preuve en est, pour novembre 2020, la collecte nette qui s’est établie à - 30 millions d’euros et continue de se rapprocher de l’équilibre, mois après mois. Et c’est finalement une bonne nouvelle, car contrairement aux idées reçues, l’argent placé en assurance-vie

ne dort pas. La part investie dans des actifs d’entreprises (actions, obligations, immobilier) dépasse en effet les 60 %, ce qui signifie que près de 1100 milliards d’euros placés en assurance-vie contribuent au financement des entreprises.

Et il ne faut pas oublier non plus que les fonds en euros ont un intérêt stratégique déterminant pour la stabilité de notre pays. **“Heureusement qu’ils existent car ils soutiennent la notation de la France, la dette française est logée dans les fonds en euros, rappelle Christian Cacciuttolo. Si la France n’est pas en faillite, c’est que nous sommes nous-mêmes propriétaires de notre dette.”** Si la dette française était en majorité détenue par des opérateurs étrangers, le pays pourrait bien rapidement se trouver pris à la gorge. Si les pouvoirs publics continuent régulièrement de donner des coups de canifs aux fonds euros ou aux avantages fiscaux de l’assurance-vie, on peut donc supposer qu’ils veilleront à ce qu’elle conserve son attrait... ■

FABIEN HUMBERT

Chiffres clés

Le livret A a performé en 2020 mais les sommes qui y sont investies (325,8 Mds€), restent très loin du pactole que représente l’assurance-vie (1785 Mds€).

Source: Fédération française de l’assurance