

# Assurance Vie : palmarès 2018

CLCV

18 décembre 2018

## L'UNIVERS OPAQUE DE L'ASSURANCE VIE

En novembre 2017, notre 1<sup>er</sup> palmarès sur l'assurance vie était publié. Outre le manque de transparence de certains organismes et de lisibilité pour les consommateurs de ce marché saturé en raison de la surproduction des contrats, **notre étude avait pointé le défaut d'équité dans l'attribution des rendements.**

Des écarts importants sur les taux servis et sur le taux de redistribution (taux servi après frais de gestion/performance du portefeuille) avaient ainsi été constatés, révélant chez certains assureurs ou distributeurs, des politiques commerciales visant à privilégier tel ou tel contrat.

Par ailleurs, la performance servie aux clients par les banques était apparue moins avantageuse. De même, les contrats fermés avaient été moins bien traités en tenant compte des données des 8 dernières années.

Compte tenu de l'importance de ce produit d'épargne pour les consommateurs et de l'engouement qu'il continue à susciter, nous avons décidé de renouveler cette étude en 2018.

### Quelques données

À fin octobre 2018, l'encours des contrats d'assurance vie s'élève à 1 701 milliards d'euros, en progression de 1 % sur un an.

Le montant des cotisations collectées par les sociétés d'assurances au cours des dix premiers mois de 2018 est 117.8 milliards d'euros (111.8 milliards d'euros sur la même période en 2017).

Les versements sur les supports unités de compte représentent 33.2 milliards d'euros, soit 28 % des cotisations.

*Source : Fédération Française de l'Assurance*

## MÉTHODOLOGIE

Notre panel a été constitué l'an dernier par des contrats cités depuis l'année 2000 dans les prix organisés par les deux principales revues grand public en la matière, *Mieux Vivre Votre Argent* et *Le Revenu*. Il a été amendé en fonction des échanges que nous avons eus avec certains organismes (contrats non significatifs ou éteints par exemple) et par l'ajout de nouveaux contrats portés à notre connaissance.

Au final, nous avons envoyé 891 questionnaires, un par contrat d'assurance vie, à 110 contacts, assureurs ou distributeurs. Nous avons par ailleurs laissé la possibilité aux professionnels d'ajouter des questionnaires sur des produits que nous n'avions pas recensés.

Nos demandes portaient notamment sur les frais, sur les taux de rendement servis aux assurés et sur les taux de rendement des actifs sur 8 ans (l'argent d'un contrat d'assurance vie est intégré dans un portefeuille réunissant le plus souvent d'autres contrats. Un taux de rendement des actifs est calculé sur la base de ce qu'a rapporté l'argent placé sur ce portefeuille global).

**58,2 % des professionnels contactés n'ont pas répondu, certains sans se manifester, d'autres refusant expressément de participer à l'instar des Assurances du Crédit Mutuel qui ont maintenu leur refus cette année.**

**Certains organismes qui avaient répondu en 2017 n'ont pas donné suite cette année (par exemple, AG2R La Mondiale, APREP ou Covea – MMA, GMF, Maaf).** Inversement, d'autres ont renvoyé les questionnaires alors que notre sollicitation de l'an dernier était restée sans suite. Par ailleurs, une évolution a pu être notée dans les réponses (50 contrats complétés l'an dernier et non retournés cette année et 20 nouveaux contrats présentés).

Enfin, les réponses ont parfois été partielles, un certain nombre d'organismes ne souhaitant pas communiquer sur les contrats fermés à la commercialisation ou excluant de donner les informations relatives au rendement des portefeuilles (taux de rendement des actifs).

**Ce deuxième palmarès pointe donc à nouveau le manque de transparence de certains organismes alors que d'autres ont retourné des questionnaires intégralement complétés.**

**Devant ce constat, la CLCV appelle les directions des organismes et leurs fédérations professionnelles à faire preuve de transparence dans la communication de ces informations que les consommateurs sont en droit de connaître.**

*Enquête assurance vie CLCV 2018 – Notre comparaison n'est pas exhaustive, le référencement est réalisé à titre gratuit. Nos informations reposent sur les réponses faites à notre enquête par les établissements. Toute utilisation des résultats à des fins commerciales ou publicitaires est interdite.*

## NOTRE PANEL

**207 questionnaires ont été complétés. 40,1 % des contrats compris dans le panel sont fermés à la commercialisation contre 59,9 % toujours proposés aux consommateurs.**

Il s'agit à 24,6 % de contrats monosupport dont 76,5 % sont fermés à la commercialisation. 75,4 % sont des contrats multisupports dont 28 % fermés à la commercialisation

25,6 % sont des contrats collectifs avec association, 27,5 % des contrats collectifs sans association et 46,9 % des contrats individuels (*la hausse des contrats associatifs par rapport à l'an passé s'explique par une extrême vigilance de la CLCV sur ce point, nombre de réponses aux questionnaires sur le sujet étant erronées*).

Les encours visés par notre enquête s'établissent à près de 600 milliards d'euros, même si tous les établissements n'ont pas souhaité divulguer l'encours de leurs contrats.

Notre enquête couvre donc les principaux contrats de la place avec 18 contrats à plus de 10 milliards d'encours au 31 décembre 2017 :

Contrat	Distributeur	Assureur	Encours 2017 en M€
BNP Paribas Multiplacements 2	BNP Paribas	Cardif Assurance Vie	44 635
Ecureuil Projet	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	41 769
Contrat multisupport Afer	Agents Aviva, Epargne Actuelle et courtiers	Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite	37 587
GMO	La Banque Postale	CNP Assurances	34 261
Nuances 3D	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	32 190
LCL Vie	LCL	PREDICA	27 631
Nuances Plus	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	26 302
BNP Paribas Multiplacements Privilège	BNP Paribas Banque Privée	Cardif Assurance Vie	20 997
Initiatives Transmission	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	20 699
Cachemire	La Banque Postale	CNP Assurances	19 015
Ascendo	La Banque Postale	CNP Assurances	16 302
Contrat monosupport Afer	Agents Aviva, C.G.P, courtiers...	Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite	14 808
Vivaccio	La Banque Postale	CNP Assurances	14 367
Livret Vie ex Actiplus 2	Macif, ANPER, Crédit coopératif...	Mutavie	13 711
Groupama Modulation	Groupama	Groupama Gan Vie	11 501
Nuances Privilège	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	11 359
Cachemire 2	La Banque Postale	CNP Assurances	11 291
Figures libres	AXA France	AXA France Vie et AXA Assurance Vie Mutuelle	10 000

## LES FRAIS

### Frais sur versement

Ils sont perçus sur chaque versement, en conséquence à la souscription et sur les éventuels versements réalisés par la suite.

En moyenne, ils sont de 2,31 % pour les contrats ouverts à la commercialisation et de 3,48 % pour les contrats fermés. Cet écart de frais s'explique en particulier par le développement des contrats internet proposés par les courtiers en ligne, souvent sans frais d'entrée.

Sur les seuls secteurs de la banque, des assurances et des mutuelles, donc hors contrats internet, le niveau moyen des frais sur les contrats ouverts à la souscription s'établit à 3,09 %. Soit peu ou prou deux ans de performance nette sur le fonds en euros.

### Frais de gestion

Ils sont prélevés chaque année pendant toute la durée du contrat. Leur montant varie souvent en fonction des fonds choisis et de leur état de commercialisation.

Frais de gestion	Contrats ouverts à la commercialisation	Contrats fermés à la commercialisation
Fonds en euros	0,70 %	0,65 %
Unités de compte	0,80%	0,76 %

Les contrats ouverts à la commercialisation sont plus chargés que les contrats fermés à la commercialisation. Cela correspond à une bascule de la structure des frais : moins de frais sur versement, plus de frais de gestion, des frais plus pénalisants sur la durée.

**La CLCV demeurera particulièrement vigilante sur le point des frais de gestion. Face à la baisse des taux de rendement, les assureurs doivent mieux maîtriser leurs coûts et baisser les frais prélevés au client.**

### TAUX SERVIS AUX ASSURÉS (FONDS EN EUROS)

En théorie, le taux de rendement servi à un client sur un contrat d'assurance vie est égal à :

#### [Taux garanti (ou technique) + Participation aux bénéfices distribués] – Frais de gestion

Comme l'année passée, les bancassureurs, détenant une clientèle captive, sont moins-disant en termes de performance servie. Les écarts se cumulant année après année, le bilan au bout de huit ans atteint plus de 6 points de rendement : 19,84 % pour les bancassureurs, contre 26,38 % pour les autres acteurs du marché.

Type établissement	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Bancassurance	3,26%	2,84%	2,66%	2,59%	2,28%	1,89%	1,42%	1,39%
Assurances-Mutuelles	3,68%	3,33%	3,34%	3,25%	3,00%	2,74%	2,30%	2,13%

*Note technique : les résultats des années passées ont été recalculés pour tenir compte des effets de changement de périmètre de notre étude. De petits écarts apparaissent ainsi à la marge par rapport à notre dossier de presse de l'an passé, mais les grandes tendances sont confirmées.*

On notera toutefois une certaine réduction de l'écart, la baisse des rendements servis ayant été plus importante chez les assureurs et mutuelles que chez les bancassureurs. Sur les 248 produits analysés sur un an, 24 ont affiché des rendements à la hausse. La grande majorité d'entre eux sont des contrats de bancassureurs, partant de niveaux de rendement excessivement faibles.

#### Contrats affichant un taux 2017 en hausse par rapport à 2016

Contrat	Distributeur	Taux net 2017	Variation vs 2016
<b>BANCASSUREURS</b>			
ACMN Opale	Crédit Mutuel Nord Europe	1,00%	+0,20 pt
ACMN Opale Patrimoine	Crédit Mutuel Nord Europe	1,20%	+0,20 pt
Assurdix 2	La Banque Postale	1,10%	+0,10 pt
BNP Paribas Multiép 3	BNP Paribas Cardif	1,65%	+0,10 pt
BNP Paribas Multiplacements 2	BNP Paribas	1,82%	+0,03 pt
BNP Paribas Multiplacements Avenir	BNP Paribas	1,82%	+0,03 pt
BNP Paribas Multiplacements Privilège	BNP Paribas Banque Privée	2,18%	+0,02 pt
Erable Essentiel	Société Générale	1,39%	+0,05 pt
Excelius	La Banque Postale	1,10%	+0,10 pt
Poste Avenir	La Banque Postale	1,10%	+0,10 pt
Sequoia	Société Générale	1,50%	+0,09 pt
Vivaccio	La Banque Postale	1,20%	+0,05 pt
Vivaccio Ambre	La Banque Postale	1,10%	+0,10 pt

Contrat	Distributeur	Taux net 2017	Variation vs 2016
<b>ASSUREURS ET MUTUELLES</b>			
Alizé Retraite	Axa France	2,30%	+0,10 pt
B@TIPROJET	SMAvie	2,26%	+0,21 pt
BATIRETRAITE 1	SMAvie	2,17%	+0,12 pt
BATIRETRAITE 2	SMAvie	2,26%	+0,21 pt
BATIRETRAITE MultiCompte	SMAvie	2,26%	+0,21 pt
Dynavie	Monceau Assurances	2,80%	+0,30 pt
épargne Evolution	e-Patrimoine	1,88%	+1,39 pt
Espace Invest 4	Conseillers en gestion de patrimoine	2,68%	+0,63 pt
Espace Invest 5	Conseillers en gestion de patrimoine	2,68%	+0,63 pt
Himalia	Conseillers en gestion de patrimoine	2,68%	+0,63 pt
La Médicale Premium	La Médicale	2,22%	+0,40 pt

Concernant les écarts de rendement, les chiffres vont du simple au quadruple : 0,75 % pour le contrat le moins bien rémunéré, 3,5 % pour le meilleur. Comparé à la première édition de notre enquête assurance vie, nous constatons que les questionnaires relatifs aux trois plus mauvais contrats cités l'an dernier (Terre d'Excellence, Terre de Vie et Pierre de Soleil de la Mondiale Partenaires) n'ont pas été retournés cette année.

Fort d'un décevant 0,49 % l'an dernier sur le fonds EuroSelection, Epargne Evolution de e-patrimoine fait, lui, partie des plus fortes progressions de l'année. Précision importante : l'actif correspondant n'est pas un fonds euros traditionnel, mais un fonds euros dynamique. Ici aussi, le souscripteur dispose d'une garantie, mais les performances ont vocation à être plus volatiles.

Une fois pris en compte ces quatre éléments (3 contrats non retournés chez La Mondiale et Epargne Evolution), la fourchette d'écart de performance est strictement identique à l'an passé.

**En moyenne, le rendement de notre panel s'établit à 1,90 %, contre 2,04 % l'an passé. Soit un recul de 0,14 point** (Détails dans l'Annexe I). Comparés aux chiffres publiés par l'ACPR (1,93 % en 2016 et 1,83 % en 2017), ces résultats sont fiables dans la mesure où, en raison de notre méthodologie, les assureurs étant libres de répondre ou non, nous surestimons très légèrement les rendements. Les grandes tendances, en revanche, sont confirmées.

La moyenne des fonds ouverts à la souscription s'établit à 1,96 %, contre 1,79 % pour les contrats fermés à la souscription.

**Les données sur les taux servis amènent aux conclusions suivantes :**

- **L'assurance vie n'étant, à ce jour, pas transférable d'un établissement à un autre, les consommateurs doivent être particulièrement vigilants sur la sélection de leur contrat vu les écarts de rendements servis.**
- **Le réflexe consistant à acheter le produit de sa banque se révèle pénalisant.**
- **En 2017, le niveau de la rémunération des fonds en euros commence à se rapprocher du niveau de l'inflation moyenne (1 % en 2017), la question du pouvoir d'achat de l'épargne va vite devenir cruciale.**

#### **Incitation aux Unités de Compte**

Face au déclin des rendements des fonds en euros, les consommateurs sont incités à se tourner vers les unités de compte. La CLCV rappelle que le passage du fonds en euros vers les unités de compte correspond à un transfert du risque de l'assureur vers le consommateur et appelle à la plus grande prudence.

## PARTICIPATION AUX BENEFICES (FONDS EN EUROS)

Reprenons notre formule : le taux de rendement servi à un client sur un contrat d'assurance vie est égal à :

### **[Taux garanti (ou technique) + Participation aux bénéfices distribués] – Frais de gestion**

Les taux garantis ayant été progressivement abaissés vers zéro, la participation aux bénéfices devient un élément clef de l'assurance vie. Et derrière cette dernière, il y a évidemment les résultats réalisés avec l'argent des assurés. Un sujet souvent éludé par les acteurs de la place.

### **Résultats financiers des fonds : un besoin accru de maîtrise et de transparence.**

Actuellement, un seul élément permet de juger ces résultats financiers dégagés par les fonds : le taux de rendement des actifs. Il doit être communiqué aux clients dans le relevé annuel.

À l'évidence, sa maîtrise par les professionnels est insuffisante, en particulier par les distributeurs. Sur le même fonds en euros d'une compagnie distribué par plusieurs courtiers en ligne, nous avons reçu 4 taux de rendement des actifs différents !

De la même façon, des actifs soi-disant cantonnés – c'est-à-dire séparés des actifs des autres contrats mais aussi de ceux de la compagnie – affichent des taux de rendement identiques sur plusieurs années...

À ce problème technique, s'ajoute la volonté de certains établissements de ne pas communiquer sur le sujet, désireux de réserver l'information à leurs clients.

Sur les près de 250 fonds en euros recensés sur notre base avec des taux de rendement renseignés sur 2017, seuls 2/3 environ ont accepté de communiquer le taux de rendement des actifs correspondant.

**En moyenne, le taux de rendement des actifs est passé de 3,14 % en 2016 à 3,02 % en 2017, soit un recul de 0,12 point. Sur huit ans, il est de 32,45 % (Détail dans l'annexe II).**

Sur un an, la dispersion des résultats sur le rendement des actifs est en apparence très importante. Sur notre panel, le pire taux de rendement des actifs affiché en 2017 est de 0,51 % et les meilleurs de 4,94 %. ACMN Vie fait le grand écart avec son fonds euros traditionnel dans le bas du classement, alors que son fonds diversifié sur l'immobilier est dans le haut du classement, ex aequo avec l'actif général de Cardif.

En dehors de ces trois cas atypiques, la dispersion des performances est nettement inférieure à celle des taux servis : de 1,56 % (l'un des fonds en euros d'Oradea Vie) à 3,85 % (fonds des contrats de la MIF). Soit un ratio de 1 à 2,5.

Sur huit ans, les écarts restent dans une même fourchette. En tête, un autre fonds d'ACMN Vie, proposé sur le contrat Stratégie Revenus, un vieux monosupport aujourd'hui fermé à la souscription (48,43 % de taux de rendement des actifs sur huit ans).

Six points derrière, l'actif général de la MIF. À noter, la baisse du taux de rendement de son actif cette année a été légèrement inférieure à la moyenne du marché. Le cran ultérieur est, lui aussi, six points plus bas avec le fonds général de la France Mutualiste. Bien classé l'an dernier, le Groupe Prévoir n'a pas répondu à notre enquête cette année.

Le bas du classement est lui monopolisé par CNP Assurances (contrats de la Banque Postale et de la Caisse d'Épargne) et Ecureuil Vie avec une performance des actifs sur huit ans, inférieure à 30 %.

### **Participation aux bénéfices servie aux épargnants.**

Les résultats financiers réalisés avec l'épargne des assurés ne leur reviennent pas forcément en intégralité. En la matière, il existe des obligations légales (redistribution de 85 % des profits financiers) mais également des engagements contractuels.

Par ailleurs, la participation revenant aux assurés peut être versée immédiatement ou dans les huit années suivantes. Dans ce cas, en cas de rachat ou de décès, un souscripteur peut ne jamais recevoir sa part des gains.

Pour notre première enquête l'an dernier, nous avons mis au point un indicateur simple pour mesurer le reversement immédiat fait aux assurés. Cet indicateur a été calculé sur la durée de 8 ans, afin de tenir compte de différents environnements du marché et d'éventuelles politiques de lissage des taux dans le temps.

### **1 – La grande faiblesse du taux de distribution en 2017**

En moyenne, sur 8 ans, le taux de redistribution de notre panel ressort à 71,29 % contre 75,21 % l'an dernier (Détails dans l'annexe III). Deux raisons expliquent cette évolution majeure.

La période de huit ans couvre cette année 2010 à 2017, contre 2009 à 2016 l'an dernier. Exit donc l'année 2009, période post-crise financière où les assureurs avaient amorti la baisse des marchés en ne répercutant pas sur les consommateurs les mauvais résultats du marché. Par ailleurs, l'année 2017, a été très faible en distribution par rapport à sa moyenne long terme avec un taux moyen de seulement 63 %.

L'information fournie au client ne lui permet pas de savoir où passe cette différence : bénéfices retenus par l'assureur au titre de sa part des profits, ou mise en réserves ?

À noter quelques exceptions avec des taux de redistribution à la hausse : Garantie Retraite Ecureuil (Ecureuil Vie / Caisse d'Épargne), Cap Etudes (MAIF) ou Valvert Invest Patrimoine (Prepar Vie / Bred Banque Populaire).

## **2 – Différences majeures entre établissements, mais aussi au sein d'un même établissement !**

Les pourcentages de redistribution varient du simple au double : 109,16 % pour Cap Etudes, un vieux contrat mono-support de la Maif désormais fermé à la souscription, contre 50,5 % pour Garantie Retraite Euros, géré par CNP Assurances pour la Caisse d'Épargne.

Sur les 8 contrats affichant les taux de rendements des actifs les plus faibles (inférieur ou égal à 26 % sur huit ans), six d'entre eux ont un taux de distribution inférieur à la moyenne. Les souscripteurs subissent ainsi une double peine : mauvaise performance du portefeuille, et mauvais traitement des épargnants à cause de la faiblesse du taux de distribution...

Des différences apparaissent aussi au sein d'un même établissement : les écarts les plus importants concernent la Maif, la Caisse d'Épargne et la Banque Postale.

À la Maif, le bon traitement accordé à Cap Etudes (109,16 %) n'est pas partagé par les détenteurs de Capiplan (64,47 %). À la clé, une différence de performance pour le client plus que sensible : 33,12 % pour le produit Etudiant, contre 19,56 % pour l'autre offre.

### **L'encadré : la clause de participation aux bénéfices aux abonnés absents**

Les assureurs sont souvent enclins à le rappeler : une assurance vie est un contrat entre plusieurs parties. Alors que la nouvelle réglementation européenne Priips traite les assurances comme les autres placements, dans ses documents d'informations précontractuels avec le Document d'Informations Clés, les épargnants doivent garder en tête la nature spécifique juridique de l'assurance vie.

Une lecture attentive des conditions générales est ainsi vivement recommandée sur deux points particuliers, généralement négligés en particulier par les médias dans leurs classements. Un, l'existence ou non d'une garantie intégrale en capital. Elle est de plus en plus souvent remise en cause, au profit d'une garantie nette de frais de gestion. L'assureur s'assure ainsi de percevoir ses frais, quitte à faire baisser le capital du souscripteur de quelques pourcents sur huit ans ! La clause de participation aux bénéfices, intégrée dans l'encadré, doit également être regardée de près. De plus en plus de contrats mentionnent l'absence de participation aux bénéfices contractuelle. Dans ce cas, seule la clause légale est applicable et elle est valable pour l'ensemble de contrats de l'assureur. Rien ne lui ne interdira donc de servir certains contrats, les nouveaux par exemple, et de ne rien donner aux autres ! Absence de garantie en capital et absence de participations aux bénéfices, le fonds en euros d'aujourd'hui ne ressemble plus à celui d'hier.

**Aux inquiétudes soulevées l'an dernier sur l'absence de transparence sur la fabrication des taux de rendement par les assureurs, la CLCV ajoute aujourd'hui deux points supplémentaires :**

- **La disparition progressive des clauses bénéficiaires contractuelles laisse toute latitude aux assureurs dans la fixation de leur taux.**
- **Le rendement des actifs devrait baisser en 2018 en raison de l'état des marchés financiers. Si les assureurs ne reviennent pas vers une redistribution des taux de rendement plus élevés, les épargnants détenteurs de fonds en euros vont se retrouver en perte du pouvoir d'achat avec leur économie.**

**Pour mémoire, l'inflation moyenne devrait être comprise entre 1,8 % et 1,9 % en 2018. Par ailleurs, ce sont les gains avant prise en compte de l'inflation qui sont soumis aux prélèvements sociaux et à l'impôt.**

## ROLE DES ASSOCIATIONS

Un contrat d'assurance vie est soit individuel, soit collectif. Un contrat individuel ne peut être modifié sans l'accord de l'épargnant. Dans le cas d'un contrat collectif, l'épargnant adhère auprès d'un intermédiaire, officiellement souscripteur du contrat. Cet intermédiaire peut être une association d'épargnants. Historiquement, le choix de la structure associative avait été mis en avant pour échapper à une taxe de 5,15 % sur les contrats d'assurance vie.

### **Associations et grands réseaux**

Aujourd'hui, les associations sont bien plus fréquentes que l'on ne le croit. Elles apparaissent ainsi dans 25.6 % des contrats de notre panel. Alors que certaines soignent leur image d'indépendance, les associations sont très représentées chez les grands distributeurs.

Au Crédit Agricole, la majorité des contrats de notre panel sont souscrits par l'Andecam, l'association Nationale des déposants du Crédit Agricole.

Chez les bancassureurs, tous les contrats du Crédit Mutuel Nord Europe sont souscrits par une association : Nord Europe Retraite.

De son côté, Axa France propose une moitié de contrats associatifs, souscrits par Anpère, et une moitié de contrats individuels. Aucun contrat associatif n'est en revanche mentionné du côté de la Caisse d'Epargne, de la Société Générale ou de la Banque Postale.

Le cas de BNP Paribas et de sa filiale assurance, BNP Paribas Cardif, mérite d'être signalé. D'après les questionnaires retournés, la banque n'a aucun contrat association. En pratique, nous avons notamment reclassé Cardif Essentiel, produit associatif de l'Ufep, l'Union française de prévoyance et d'épargne !

Le Crédit Mutuel Arkea, lui, a répondu seulement sur son nouveau-né : Navig'Options. Sur ce produit, la société a fait le choix d'un produit collectif sans association, rompant ainsi avec ses pratiques antérieures. La plupart des assurances vie d'Arkea étaient auparavant souscrites par la Serep (Synergie Epargne Retraite Prévoyance). Leur absence du panel témoigne qu'association ne rime pas toujours avec transparence.

Parmi les faits marquants de l'année, on notera la politique inverse menée chez Allianz. Allianz Yearling Vie est ainsi devenu un contrat associatif, souscrit par l'Ancre.

### **Quelle protection apportent-elles ?**

Alors que ce modèle présente, sur le papier, l'attrait d'un achat groupé et apparaît aux yeux des épargnants comme étant un gage de défense de leurs droits, le fonctionnement de certaines de ces associations soulève de nombreuses questions, notamment en termes d'indépendance (liens étroits avec l'assureur, dirigeants ayant été des cadres supérieurs de l'assureur).

L'idée de l'achat groupé et de pluralité des fournisseurs est clairement démentie par notre panel. Toutes les associations sont liées à un seul et unique assureur vie à l'exception de deux.

- L'Afer. Gare toutefois aux effets d'optique : le contrat Afer est en pratique co-assuré par deux assureurs Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite, tous deux appartenant au même groupe.

- L'Asac Fapes, qui propose des produits d'assurance vie souscrits auprès de deux assureurs (Allianz Vie et Generali)

Association souscriptrice	Assureur
A3P	Groupama - Gan Vie
ADER	Aviva Vie
<b>Afer</b>	<b>Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite</b>
Anadav	Groupama Gan Vie
ANDECAM	Predica
Anpere	AXA France Vie
Apogée	Oradea Vie
<b>Asac</b>	<b>Allianz Vie et Generali Vie</b>
ANCRE	Allianz Vie
CMN Retraite	ACMN Vie
Gaipare	Allianz Vie
GPBF	SMAvie BTP
Nord Europe Retraite	ACMN VIE
RIP	Groupama Gan Vie
SEREP	Suravenir

Cette pratique de la distribution multi-assureurs est finalement plus présente chez les courtiers en ligne que chez les associations.

Si les associations peinent à travailler avec plusieurs assureurs, certains assureurs (Allianz, Axa, Aviva ou encore Groupama) travaillent avec plusieurs associations. Les acteurs présents chez les courtiers en ligne sont, eux, Generali, Swiss Life, Suravenir ou encore Spirica.

Forte de ces constats, la CLCV était intervenue au cours des débats sur la loi du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique, dite loi Sapin 2, afin que les règles de gouvernance soient modifiées et les droits des épargnants renforcés.

Nous avons ainsi obtenu que l'assemblée générale ait seule qualité pour autoriser la modification des dispositions essentielles du contrat d'assurance de groupe souscrit par l'association (article 85 de la loi, codifié à L. 141-7 du Code des assurances). Une victoire puisqu'auparavant, les modifications étaient définies entre l'assureur et l'association, les épargnants en étant seulement informés.

Un décret du 9 mai 2017 est venu préciser la liste des dispositions essentielles du contrat (définition des garanties, durée du contrat, taux d'intérêt garanti...).

**Dans la veine de cette première démarche, il semble aujourd'hui nécessaire d'améliorer la qualité de l'information auprès des souscripteurs de contrat associatif. Notamment en leur mentionnant la nature exacte du contrat (collectif ET association) et la possibilité de vote en assemblée générale.**

**Par ailleurs, nous œuvrons toujours sur la limitation du nombre de pouvoirs pouvant être détenus par une même personne. Les règles actuelles permettent en effet à un Président de pouvoir contrôler les Assemblées Générales en concentrant les pouvoirs qui lui sont remis. Le sujet est aujourd'hui à l'ordre du jour des pouvoirs publics, dans le cadre des discussions sur la loi PACTE.**

### Que valent leurs contrats ?

La première analyse sur les contrats des associations porte sur le niveau de frais. Aujourd'hui, sur les contrats ouverts à la souscription, les frais des produits associatifs sont supérieurs en moyenne aux frais du marché.

Nature du Contrat	Frais sur versement	Frais de gestion Fonds en euros	Frais de gestion Unités de compte
Associatif ouvert	3,24 %	0,72 %	0,86%
Moyenne du marché	2,31 %	0,70 %	0,80 %

Ce surcoût de frais pourrait se justifier par un meilleur service et une défense véritable des consommateurs. L'analyse de performances témoigne qu'il n'en est rien.

Nature du Contrat	Taux de rendement net 2007	Taux de distribution sur 8 ans
Associatif	1,74 %	68,96 %
Collectif sans association	1,66 %	68,88%
Individuel	2,08 %	74,20 %

Dans la hiérarchie, les contrats associatifs se classent entre les produits individuels et les contrats collectifs sans association. Ils sont particulièrement plombés par les résultats des contrats associatifs liés à des bancassureurs. Seul point positif : le taux de rendement de leurs actifs est supérieur : 34,3 % en moyenne (sur 8 ans). Plus grande vigilance dans la gestion ?

### Eurossima, où le rôle capital de la nature juridique du contrat

Le fonds Eurossima est l'un des fonds en euros proposé par Generali. Il est proposé sur de nombreux contrats, en particulier de courtiers en ligne. Historiquement, l'assureur avait prévu des frais de gestion de 0,60 % par an. Mais il souhaite les relever à 0,75 %.

Selon la nature juridique des contrats, cette hausse des frais de gestion fut répercutée ou pas.

Avec un contrat collectif, sans association, Boursorama augmenta les frais et informa les souscripteurs, comme le prévoit la loi. Idem chez Linxea.

Sur les contrats associatifs, cette modification devant être validée par l'assemblée, on notera que les frais de gestion restent à 0,60 % sur Solid'R Vie à l'Asac Fapes.

Enfin du côté individuel, notre panel nous remonte deux informations contradictoires. Chez certains, le taux est resté à 0,60 %, tandis qu'il est passé à 0,75 % chez d'autres. En pratique, la nature individuelle du contrat empêche la modification pour les contrats déjà souscrits. Mais comme regretté l'an dernier, rien n'empêche un établissement de parler d'un produit une année, avec le même nom que celui de l'année précédente, même si en pratique ce n'est plus le même produit.