

Observatoire de l'Assurance Vie : édition 2019

Enquête assurance vie CLCV 2019 – 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.

CLCV

Décembre 2019

NOS PRÉCÉDENTS CONSTATS

En novembre 2017 puis en décembre 2018, lors de la publication de nos précédents palmarès, nous avons dénoncé le manque de transparence de certains organismes et mis en avant des écarts importants sur les taux servis aux épargnants et sur le taux de redistribution (taux servi après frais de gestion comparé à la performance du portefeuille).

Notre enquête 2018 avait ainsi révélé des taux de rendement allant du simple au quadruple et un taux de redistribution passant du simple au double.

Elle avait par ailleurs confirmé que la performance servie aux clients par les banques était moins avantageuse et que les contrats fermés à la commercialisation étaient moins bien traités en tenant compte des données des huit dernières années.

Nous avons alors incité les professionnels à une redistribution des bénéfices plus élevée afin que les détenteurs de fonds en euros ne se retrouvent pas en perte de pouvoir d'achat sur leurs économies, le niveau de rémunération tendant à se rapprocher de celui de l'inflation.

Fort de ces éléments, en février 2019, nous nous sommes penchés sur les annonces de taux faites par les principaux acteurs de la place, notamment sur les plus gros contrats, affichant plus de 10 milliards d'euros d'encours. Comme nous nous en inquiétons lors de la publication du second palmarès, nous avons constaté que le pouvoir d'achat des épargnants n'avait pas été maintenu en 2018. Le taux moyen estimé se situait aux alentours de 1,7 % alors que l'inflation moyenne était de 1,8 %.

LES AVANCÉES OBTENUES

Le manque de transparence de certains établissements financiers et les différentes pratiques notées en terme de communication nous ont amenés, lors de la publication de notre étude en février 2019, à revendiquer l'adoption de mesures en faveur de la transparence (publication des taux de rendement, harmonisation de la communication, publication du taux de rendement des actifs...).

Nous avons également plaidé pour la transférabilité des contrats afin qu'une solution soit apportée aux épargnants « maltraités » qui ne disposaient d'aucun moyen de défendre leurs intérêts, hormis de clore leur contrat.

Enfin, nous sommes intervenus afin que les règles de gouvernance des associations d'épargnants soient améliorées.

La loi du 22 mai 2019 relative à la croissance et la transformation des entreprises a répondu à certaines de nos demandes. **Ces mesures restent toutefois insuffisantes, comme nous le verrons dans les différents développements de ce dossier.**

Une information renforcée

L'entreprise d'assurance devra désormais publier annuellement sur son site internet le rendement garanti moyen et le taux moyen de la participation aux bénéfices attribué pour chacun de ses contrats d'assurance vie ou de capitalisation.

Cette publication devra intervenir dans un délai de 90 jours ouvrables à compter du 31 décembre de l'année au titre de laquelle ces revalorisations sont réalisées et rester disponible pendant une durée minimale de cinq ans.

Une transférabilité partielle

Le transfert d'un contrat sera désormais possible mais uniquement en signant un avenant ou en souscrivant un nouveau contrat auprès de la même entreprise d'assurance. Il demeure ainsi impossible d'exercer une véritable concurrence en passant d'un établissement à un autre, comme cela se pratique avec un plan d'épargne en actions ou dans le secteur bancaire. Cette disposition a été complétée par l'obligation faite aux entreprises d'assurance de communiquer aux épargnants, une fois par an, les informations concernant la possibilité et les conditions de transformation de leur contrat.

La gouvernance des associations d'épargnants redéfinie

La gouvernance des associations souscriptrices de contrats d'assurance sur la vie a été redéfinie par voie d'ordonnance afin de veiller à la cohérence des règles applicables à ce type d'associations.

Quelques données

À fin octobre 2019, l'encours des contrats d'assurance vie s'élève à 1 779 milliards d'euros, en progression de 5 % sur un an.

Le montant des cotisations collectées par les sociétés d'assurances au cours des dix premiers mois de 2019 est de 121,8 milliards d'euros (117,5 milliards d'euros sur la même période en 2018).

Les versements sur les supports unités de compte représentent 25 % des cotisations.

La collecte nette, après déduction des prestations (rachats, retraits, décès) est égale à 24,1 milliards, en hausse sensible par rapport à l'an dernier.

Source : Fédération Française de l'Assurance

MÉTHODOLOGIE

Nous avons envoyé 955 questionnaires, un par contrat d'assurance vie, à 113 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. Pour mémoire, l'argent d'un contrat d'assurance vie est intégré dans un portefeuille réunissant le plus souvent d'autres contrats. D'après la réglementation, un taux de rendement des actifs est calculé sur la base de ce qu'a rapporté l'argent placé sur ce portefeuille global.

57,5 % des professionnels contactés n'ont pas retourné les questionnaires. Les Assurances du Crédit Mutuel (ACM) qui n'avaient pas donné suite à nos demandes en 2017 et 2018 ont, cette année, répondu sur certains contrats. En revanche, 65 organismes ne se sont pas manifestés ou n'ont pas souhaité répondre. Une attitude étonnante, d'autant que la plupart d'entre eux publient en début d'année des communiqués de presse affichant ainsi publiquement les rendements.

Liste des établissements n'ayant pas répondu alors que nous leur avons adressé des questionnaires pour dix contrats et plus

- Agéas	- Crédit du Nord,
- Aviva	- Groupama Gan,
- Banque Privée 1818,	- Mutex,
- Bred Banque Populaire	- Nortia
- Carac	- Unofi.
- Covea (GMF, MMA, MAAF)	

Au final, nous avons reçu 224 questionnaires complétés (222 questionnaires envoyés plus 2 nouveaux contrats présentés). Cette fois, le taux de non-réponse s'établit à 76,5 %. L'explication de ce phénomène se trouve dans la stratégie de grands nombres d'établissements de ne communiquer que sur les seuls contrats ouverts à la commercialisation.

Parmi les établissements ayant reçu plus de 10 questionnaires, nous saluons la transparence d'Axa (100 % de retours, 22 contrats), des Banques Populaires (72 % avec 13 / 18), de la Caisse d'Epargne (100 %, 20 contrats), de La Banque Postale (90 % avec 18 / 20) ou encore de la MIF (100 %, 10 contrats).

Liste des établissements avec plus de 10 questionnaires adressés et affichant un taux de réponse de moins de 50 %

- ACM	- HSBC
- AG2R La Mondiale	- LCL
- Allianz France	- Primonial
- BNP Paribas Cardif	- Suravenir
- Crédit Agricole Assurance	- Swiss Life
- Generali	- UAF Patrimoine
- Covea (GMF, MMA, MAAF)	

En début d'année prochaine, la CLCV sera particulièrement attentive au respect des nouvelles obligations légales sur la publication des taux de rendement de TOUS les contrats, ouverts ou fermés à la commercialisation par ces établissements sur leur site internet.

La CLCV invite les professionnels à une plus grande transparence, rappelant qu'il ne s'agit pas de l'argent des assureurs, mais de celui des assurés.

NOTRE PANEL

224 questionnaires ont été complétés, un chiffre en hausse sensible par rapport à l'an passé (207 questionnaires). Un produit a été retiré en raison de son statut de contrat de capitalisation.

Dans le détail, les mouvements sur le panel sont plus importants encore :

- **29 présents en 2018 n'apparaissent pas dans l'édition 2019**

Les principaux mouvements s'expliquent par l'absence de réponse d'établissements : Bred Banque Populaire, Groupama Gan ou Oradea.

Une partie des contrats d'ACMN Vie n'est désormais plus présentée, suite à la fusion avec ACM Vie.

- **47 contrats intègrent le panel en 2019**

Dans ces nouveaux, seuls 9 contrats ont déclaré une date de commercialisation en 2018. Parmi ces nouveaux contrats ou contrats « repêchés », 28 sont ouverts à la commercialisation. Cette augmentation importante du nombre de nouveaux contrats témoigne du côté référent de notre enquête annuelle.

En raison de cette évolution du panel, les moyennes historiques ont été recalculées afin de permettre une réelle comparabilité.

58,9 % des contrats du panel sont actuellement proposés aux consommateurs, tandis que 41,1 % d'entre eux concernent des contrats fermés à la commercialisation.

Il s'agit à 23,2% de contrats monosupport (15 % ouverts à la souscription et 85 % fermés). 76,8 % sont des contrats multisupports (72 % ouverts et 28 % fermés).

Cette solution montre un marché de l'assurance vie largement orienté vers les multisupports. A noter, parmi les 8 contrats de notre panel ouverts à la souscription en 2018 mais fermés en 2019, 5 sont des monosupports (Livret Vie et Actiplus à la Macif, Epargne Retraite 2 à l'Asac-Fapès, PEP Transmission à la CNP ou Plan Jinko aux ACMN). Les autres changements sont liés à la restructuration de l'offre ACMN suite à la fusion avec les ACM (ACMN Opale et ACMN Opale Patrimoine) et au lancement d'une nouvelle formule pour Prédissime 2 série 1 au Crédit Agricole

22 % sont des contrats collectifs avec association, 30 % des contrats collectifs sans association et 48 % des contrats individuels.

Cette nature juridique du contrat est importante pour les consommateurs : un contrat individuel ne peut être modifié sans l'accord du souscripteur. Un contrat associatif impose un accord de l'assemblée générale pour les modifications essentielles, suite à l'intervention de la CLCV à l'occasion de la loi Sapin 2, tandis qu'un contrat collectif sans l'association peut être modifié par le souscripteur (en général une banque) et l'assureur (le plus souvent, sa filiale), avec une simple information préalable du client adhérent.

Aucune modification de nature de contrat n'a été constatée cette année sur les 179 contrats présents dans notre panel en 2018 et 2019.

Afin de parfaire nos analyses sur certains sujets, deux types de contrats ont été isolés :

- **Les contrats proposés par les bancassureurs** (réseaux bancaires disposant d'une clientèle captive) : il y en a 85, soit 38 % de notre panel. 54 % d'entre eux sont des produits collectifs sans association, formule la moins protectrice pour le client.
- **Les contrats Internet** : 38, soit 16,9 % du panel. 28 d'entre eux sont des contrats individuels. A noter, en dépit de sa réponse à notre questionnaire avec une distribution via internet et en vente par correspondance, la MIF n'a pas été intégrée parmi les contrats internet. Elle se trouve classée parmi les autres contrats, regroupant les assureurs et mutuelles. Par rapport aux encours du marché, nous avons donc une sous-représentation des contrats de bancassureurs et une surreprésentation des contrats internet.

Malgré tout, notre panel couvre à minima 30 % des encours de l'assurance vie française (l'information n'a pas toujours été complétée par les établissements) avec notamment 17 contrats affichant plus de 10 milliards d'encours au 31 décembre 2018.

Contrat	Distributeur	Assureur	Encours 2018 en M€
BNP Paribas Multiplacements 2	BNP Paribas	Cardif Assurance Vie	44 059
Contrat Multisupport Afer	Agents Aviva, Epargne Actuelle et courtiers	Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite	37 811
Garantie Multi Options (GMO)	La Banque Postale	CNP Assurances	32 113
Nuances 3D	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	31 994
LCL Vie	LCL	PREDICA	27 671
Nuances Plus	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	26 508
Plan Assurance Vie	Crédit Mutuel - CIC	Ass. Crédit Mutuel Vie	22 795
BNP Paribas Multiplacements Privilège	BNP Paribas Banque Privée	Cardif Assurance Vie	22 000
Cachemire	La Banque Postale	CNP Assurances	18 593
Initiatives Transmission	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	18 540
Ascendo	La Banque Postale	CNP Assurances	15 237
Contrat monosupport Afer	Agents Aviva, courtiers, CGP	Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite	14 368
Cachemire 2	La Banque Postale	CNP Assurances	14 254
Vivaccio	La Banque Postale	CNP Assurances	14 201
Livret Vie Ex Actiplus 2	Macif / ANPER / AMF / Crédit Coopératif...	Mutavie	13 713
Plan Assur Horizons	Crédit Mutuel - CIC	Ass. Crédit Mutuel Vie	11 135
Nuances Privilège	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	11 029

Les fonds en euros

Depuis près de 30 ans, l'assurance vie s'est imposée dans le monde de l'épargne, en particulier grâce aux fonds en euros. Aujourd'hui, près de 80 % des encours sont investis sur ce support. Son succès repose sur la triple promesse faite aux épargnants :

- une garantie en capital
- un taux minimum garanti
- une participation aux bénéfices

Dans le passé, les taux garantis ont été supprimés, parfois sans respect des engagements contractuels.

Avec cette troisième enquête annuelle sur l'assurance vie, la CLCV constate que les épargnants ont été trompés par la place sur les points majeurs du fonds en euros.

GARANTIE EN CAPITAL

Grande innovation de notre enquête annuelle : nous avons interrogé les assureurs sur l'existence ou non d'une garantie en capital sur le fonds en euros. L'idée de cette garantie est couramment admise par les épargnants et mise en avant par les assureurs et les pouvoirs publics. Ainsi lors de la mise en place des fonds euros croissance, où les garanties annuelles ont été supprimées et remplacées par des garanties au terme, la Fédération Française de l'Assurance a pris la position déontologique suivante :

*« Les entreprises d'assurance s'engagent à réserver l'usage des termes fonds « **Eurocroissance** » ou support « **Eurocroissance** » à des engagements qui donnent lieu à une provision de diversification et qui offrent une garantie des sommes investies **au moins égale à 100%** à un horizon donné d'au moins 8 ans.*

Les autres engagements (...) c'est-à-dire ceux ne comportant pas de garantie ou comportant une garantie partielle sont qualifiés de « fonds croissance » ou « support croissance » en référence à un financement accru des entreprises. »

Cette définition acte le sens du mot garantie pour les fonds qualifiés d'« euros ». Si un épargnant a investi 100 euros, après paiement des frais sur versement, il doit être assuré de récupérer 100, quoi qu'il arrive et quels que soit les autres frais.

Si la quasi-unanimité des contrats fermés à la souscription propose une telle garantie, près de 49 % des contrats ouverts à la souscription ne l'offrent plus. Dans ce cas, le plus souvent, l'assureur s'autorise imputer tous les ans les frais de gestion sur le capital. Ainsi, la garantie du capital baisse avec le temps avec une garantie de l'ordre de 92 % seulement au bout de huit ans.

Seuls 20 % des contrats concernés se trouvent du côté des bancassureurs. Sont concernés les contrats de notre panel proposés par HSBC, mais également par Prédica, la filiale assurance vie du Crédit Agricole. Floriane 2, LCL Vie ou encore Espace Liberté 3 n'ont pas de garantie intégrale en capital.

Du côté des assureurs traditionnels : ces pratiques sont particulièrement visibles chez Generali et Spirica.

Avec ce tour de passe-passe, les assureurs sont parvenus à transformer la garantie totale du fonds en euros en garantie partielle, mais aussi à s'assurer la perception des frais de gestion, quel que soit l'environnement économique.

Face à l'impossibilité de faire évoquer le vocabulaire pour faire apparaître cette nouvelle réalité, la CLCV souhaite la mention expresse de l'absence de garantie sur le fonds en euros dans les documents commerciaux, publicitaires et contractuels dès lors que l'assuré n'est pas sûr de récupérer 100 à tout moment s'il a investi 100 après frais sur versements.

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

Dans notre communiqué de presse du 26 février 2019, nous nous intéressions aux différents taux communiqués par les acteurs du marché. 5 approches coexistent avec des incidences réelles pour l'information du marché.

Taux unique pour tous les assurés : la solution idéale

Tous les détenteurs d'un même contrat ont le même taux. C'est aujourd'hui, le cas le plus fréquent sur le marché.

Taux différents pour les souscripteurs d'un même contrat

- Communication sur le taux moyen

Face aux différences de traitement, certains acteurs publient un taux moyen. Si cette donnée permet une étude très précise des ratios de redistribution des bénéfices dans notre enquête, elle manque de transparence pour les épargnants si elle est fournie sans la grille justifiant des écarts de rendement.

- Communication sur un taux et des bonus

Certains établissements, comme Axa ou Swiss Life, ont mis en place des politiques de bonus, en fonction du taux d'unités de compte détenues. La communication repose sur la politique

d'un taux de base, et des bonus permettant de déterminer le taux maximum servi. Dans le cadre de notre enquête et de nos tableaux, nous avons pris en compte le seul taux minimum, sauf si l'établissement nous a en outre communiqué le taux moyen.

Pour illustrer le biais lié à cette pratique, deux exemples :

- Au Crédit Mutuel – CIC, le plan Assur Horizon affiche un taux de 1,40 %, et une politique de bonus permettant d'obtenir 1,90 %. La tranche basse de la fourchette en fait un mauvais produit, la tranche haute un produit correct. En pratique, le taux moyen servi s'établit à 1,46 %, plus proche du bas que du haut.
- Chez HSBC, sur le contrat HSBC Evolution Patrimoine 2, un taux de base de 1,67 % est affiché avec un bonus permettant de monter jusqu'à 2,32 %. En moyenne, le taux servi s'établit à 1,81 %.

- **Communication sur un contrat avec des frais dégressifs**

Cette pratique est frais de gestion dégressif est généralement dépendante des encours du client sur le contrat. Plus ils sont élevés, moins les frais sont importants. En règle générale, les établissements communiquent sur le taux minimum servi. Ce dernier a été repris dans notre enquête, sauf si un taux moyen nous a été mentionné dans le questionnaire.

Même si cette fois tous les assurés n'ont pas le même taux, la CLCV est moins réservée sur cette pratique, car elle est mentionnée dans les conditions générales du contrat. Donc connue de l'épargnant dès l'origine.

- **Contrats pas véritablement identiques.**

Le dernier cas rencontré où tous les assurés n'ont pas le même rendement est lié à des contrats a priori similaires, mais en réalité différents ! Tel est le cas par exemple, des contrats ayant affiché dans le passé des garanties à 4,5 %...

Dans notre enquête, comme dans la pratique des établissements, nous avons retenu le rendement le plus faible, correspondant en général à la dernière version commercialisée. Sauf si l'établissement a renseigné le taux moyen dans son questionnaire.

La CLCV dénonce la pratique consistant à ne pas modifier le nom des contrats dès lors que les caractéristiques essentielles sont revues. Médiatiquement notamment, des commentaires peuvent être faits sur un produit alors que tous les souscripteurs ne bénéficient pas des mêmes caractéristiques. A minima des versions devraient être indiquées, avec des numéros de série (le Crédit Agricole nous a cette année présenté Prédissime Série 2), ou d'année.

Des performances servies à la baisse

Sur notre panel, la performance moyenne s'est établie en 2018 à 1,83 %, en recul de 0.13 point par rapport à 2017. Ce chiffre est strictement identique (bien que calculé de manière différente) aux données publiées par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR).

L'année passée a toutefois constitué un tournant pour les détenteurs de fonds en euros en assurance vie. Pour la première fois dans l'ère de l'assurance vie moderne, ce placement n'a pas permis de gain de pouvoir d'achat, car l'inflation moyenne s'est élevée à 1,8%. Pire, après prise en compte des prélèvements sociaux, prélevés tous les ans sur le rendement servi, il a en fait perdu.

A noter, 111 contrats affichent un taux en baisse de 0,35 point en moyenne. A contrario, 70 contrats affichent un taux en hausse de 0,13 point en moyenne. Les hausses les plus importantes sont du côté des Caisses d'Épargne, mauvais élève de notre observatoire 2018, mais également de Mutavie (+0,3 point à 1,80 % pour les contrats Actiplus Option et Actifonds)

D'après notre panel, l'écart entre les fonds ouverts et fermés à la souscription tend à se réduire (1,76 % pour les fermés, 1,87 % pour les ouverts) principalement en raison de la baisse moyenne plus importante du rendement des contrats ouverts à la souscription.

L'écart se resserre également entre contrats des bancassureurs et le reste de la place :

Type établissement	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Bancassurance	2,78%	2,62%	2,57%	2,24%	1,90%	1,41%	1,38%	1,46%
Assurances-Mutuelles	3,33%	3,33%	3,26%	3,01%	2,78%	2,34%	2,19%	1,99%

Les bancassureurs voient leur rendement se stabiliser. Au sein d'un même établissement, il existe toutefois des différences importantes. Chez BNP Paribas, Multiplacements Privilège est rémunéré à 1,90 % alors que Multipep 3 est à 1,35 %.

Face à cette situation, la CLCV invite les épargnants à profiter des possibilités de transfert, au sein d'une même compagnie, afin de ne plus être pénalisés par des contrats anciens, souvent maltraités. Elle les incite toutefois à une vigilance réelle sur les garanties offertes. Comme indiqué précédemment, certains fonds en euros ont perdu leur garantie intégrale en capital.

Les écarts demeurent importants sur l'ensemble de notre périmètre : le contrat le plus rentable est Cap Etudes de la Maif, avec un taux de 3,50 %, tandis que trois fonds (Sécurité Flex Euro, Sécurité Target Euro et EuroSélection #2.1) affichent des résultats nuls. Les deux premiers produits sont proposés dans Primonial Sérénipierre et Target +, deux contrats de Primonial. Primonial qui place son fonds euros immobilier Sérénipierre, en seconde position de notre classement 2018.

Pour les consommateurs, ces écarts révèlent l'importance des garanties (le 3,50 % de Cap Etudes correspond à la garantie offerte sur ce produit, désormais fermé à la commercialisation), mais aussi à la composition des fonds en euros. Tous les fonds en euros

proposés par Primonial sont ainsi des produits atypiques, avec pour certains des investissements importants en Bourse et pour d'autres, une partie immobilière majeure.

Le développement des fonds euros dynamiques - avec garantie en capital mais prise de risque accrue, avec plus forte volatilité du rendement annuel - accroît cette année l'écart de performance entre le haut et le bas de notre classement. Il témoigne aussi de la nécessité pour les clients de faire jouer la concurrence. Le réflexe consistant à souscrire le produit de sa banque reste une mauvaise stratégie. Pour le reste, avouons qu'il est difficile de faire son choix, vu le peu d'éléments objectifs fournis par les établissements sur leur politique de rémunération...

PARTICIPATION AUX BENEFICES (FONDS EN EUROS)

1. Taux de rendement des actifs en représentation : des résultats moins négatifs qu'il n'y paraît

Le taux de rendement des actifs, qui doit être communiqué aux clients dans le relevé annuel, reflète les résultats financiers dégagés par les fonds. Cette donnée reste toutefois apparemment sensible, certains de nos interlocuteurs ne souhaitant pas nous la communiquer. Son périmètre semble aussi différent selon les établissements. Ainsi, Generali n'affiche qu'un seul taux de rendement des actifs, alors qu'il présente officiellement à sa clientèle des actifs différents. A contrario, chez Suravenir, il existe plusieurs taux selon les actifs.

Sur ce taux, calculé sur un panel moins important faute de communication de cette donnée, on note une baisse que ce soit sur l'année 2018 ou sur une période de 8 ans, certains établissements faisant toutefois exception en 2018.

L'année 2018 a été marquée par une forte baisse des marchés boursiers. En moyenne, le taux de rendement des actifs est de 2,90 % en 2018, en recul de 0.20 point par rapport à 2017.

Le recul des rendements servis aux clients a donc été supérieur l'an passé à la baisse de la performance des actifs.

Si la place se focalise sur les rendements servis, la CLCV considère qu'il est nécessaire pour être bien informé et investir en connaissance de cause, de s'intéresser à la qualité de la gestion financière des assureurs. En 2018, plusieurs établissements sont parvenus à améliorer la qualité de leur performance. Tel est le cas d'Allianz. L'assureur affiche le meilleur TRA de l'année (3,89 %, + 0,74 %), derrière Serenepierre de Suravenir (4,63 %, -0,67 %), proposé dans le contrat Primonial Sérenipierre. Le leader est toutefois atypique, quasiment exclusivement investi en immobilier, à la différence du fonds général d'Allianz.

Hausse des performances notées également à la France Mutualiste ou encore à la CNP sur les contrats des Caisses d'Épargne. La remontée des taux servis dans cet établissement a donc bien un fondement économique.

Dans le bas du classement, outre des supports d'ACMN vie, on retrouve des fonds euros dynamiques. Le Sécurité Flex Euro de Suravenir, lui aussi proposé dans Primonial Sérénipierre, a été pénalisé par la situation boursière (+0,13 %, en recul de 3,42 points).

L'étude détaillée des chiffres est utile pour les épargnants. Par exemple, le fameux contrat Afer affiche un taux de rendement des actifs de 2,74 %, inférieur à la moyenne.

Pour les assureurs, l'environnement 2019 sur les TRA devrait être différent car si l'environnement est marqué par une baisse des taux d'intérêt à long terme, les marchés actions affichent une hausse très sensible. Rien ne dit que la baisse des performances sous-jacentes sera sensible, alors que les assureurs utilisent l'argument de l'environnement économique pour écraser les taux de rendement servis aux clients.

A long terme, il y a les bons et les autres

Au-delà des aléas de court terme, au gré de la collecte, des fluctuations des marchés boursiers et des plus-values réalisées, l'analyse des TRA sur une longue période révèle de réelles différences entre établissements.

Sur 8 ans, la moyenne des taux de rendements des actifs s'établit à 30,71 %, contre 32,24 % l'an dernier. Tous les établissements affichent un indicateur en baisse sur ce critère d'une année sur l'autre.

Un seul établissement affiche une performance cumulée supérieure à 40 % : il s'agit de la MIF. Son résultat sur 8 ans recule de 2,26 % par rapport à la dernière.

La seconde place est toujours détenue par La France Mutualiste, avec 35,69 %, en recul limité de 0,68 % grâce notamment à la hausse du rendement des actifs en 2018.

Le bas du classement est occupé par la CNP avec les actifs des contrats des Caisses d'épargne. Avec des performances aux alentours de 25 % sur 8 ans, ces produits ne peuvent faire face à la concurrence.

2. Participation aux bénéfices servie aux épargnants : une opacité totale

Les bénéfices réalisés par les compagnies d'assurance avec l'épargne des assurés ne leur sont pas automatiquement et intégralement reversés chaque année.

Cette redistribution doit être de 85 % des produits financiers selon la loi, mais certains contrats prévoient une clause contractuelle. Dans tous les cas, l'assureur peut choisir d'en

affecter une part sur un compte de réserve, la participation aux bénéfices devant être distribuée dans les huit ans.

Pour mesurer le reversement immédiat fait aux assurés, nous avons mis au point un indicateur, le « taux de redistribution ». Cet indicateur est calculé sur 8 ans, afin de tenir compte de différents environnements du marché et d'éventuelles politiques de lissage des taux dans le temps.

2.1 – Une hausse de la redistribution en 2018, une baisse sur 8 ans

En moyenne, sur 8 ans, le taux de redistribution de notre panel ressort à 70,3% contre 73,3 % l'an dernier (Détails dans l'annexe III), même si des efforts ont été faits par certains organismes en 2018, suite à l'action de la CLCV.

Les hausses de taux de redistribution sont anecdotiques. Avec par exemple, le cas de Cap Etudes (Maif) où le rendement servi correspond au taux minimum garanti sur ce contrat, fermé désormais à la commercialisation. La baisse du taux de rendement des actifs se traduit mécaniquement par une hausse de la distribution.

Les baisses, elles, sont légion. Elles atteignent voire dépassent les 6 points sur cinq produits des Caisses d'Epargne : Initiatives Plus, Assur Ecureuil, Ecureuil Projet, Ricochet et Aikido.

Les réserves ou le royaume de l'opacité

Dans un environnement où les taux d'intérêt sont passés en territoire négatif sur les emprunts d'Etat de la zone euro, France et Allemagne en tête, la place plaide pour l'accroissement des réserves des assureurs. Cette année, notre questionnaire s'était enrichi de questions sur le sujet.

L'information a été renseignée pour seulement 61 contrats. A l'évidence, se pose un problème de transparence.

L'appartenance de ces réserves pose aussi question. En particulier depuis que les assureurs ont demandé aux autorités de les comptabiliser dans leurs fonds propres. La CLCV rappelle que les réserves appartiennent aux assurés, non aux actionnaires des compagnies. Les règles autour de ces réserves interpellent également. Selon la réglementation, elles doivent être retournées aux assurés dans un délai de huit ans. Quid du respect de ce délai ? Rien de plus simple que de mettre en réserve le résultat de l'année et de servir les réserves passées pour garder ces sommes sous le coude plus de huit ans. A quels assurés doivent-elles revenir ? Les détenteurs du contrat d'origine ?

Malheureusement, il n'existe aucune garantie en la matière. Et rien n'interdit à une compagnie de promouvoir un contrat, à un taux bonifié, avec les réserves faites sur d'autres clients... Voire de les utiliser pour s'assurer pour la compagnie de percevoir les frais de gestion de la compagnie quand on a garanti le capital au client avant frais de gestion.

A l'évidence, la politique de réserves protège plus le système et les assureurs que les épargnants...

2.2 – Des différences importantes

Les taux de redistribution font à nouveau le grand écart : 112 % pour le meilleur, 44 % pour le pire.

Le cas Cap Etudes de la Maif est atypique car le taux servi correspond à l'engagement contractuel de la compagnie. Notons au passage qu'en pareil cas, le risque porté par l'assureur est en fait assumé par la collectivité des assurés...

Hormis ce cas, tous les contrats sont sous les 90 %. Parmi les meilleurs, citons toutefois la Maif, à près de 80 %, Carrefour pour ses contrats assurés chez Axa (83,59 %) ou encore l'Asac Fapes, chez ses deux assureurs (Allianz et Generali). Le cas des autres contrats de Generali, avec le fonds Himalia, est plus compliqué à analyser en raison de l'existence d'un seul taux de rendement pour tous les actifs chez l'assureur d'origine italienne.

Dans notre panel, 49 contrats ont un taux de redistribution supérieur à 70 % et 41 en dessous. La Caisse d'Épargne place ainsi 3 produits avec un redistribution inférieure à 50 %. A l'évidence, les conditions contractuelles sur la participation aux bénéfices ne sont pas un élément permettant aux souscripteurs d'avoir une idée de ce que son assureur voudra bien lui accorder...

Il y a là un colossal problème de place : les épargnants ne peuvent tolérer l'absence totale de règles, contrôlables, sur la rémunération des fonds en euros. Les autorités devraient se soucier du sujet, avec plus de garde-fous pour les épargnants, si elles veulent maintenir la confiance dans l'assurance vie.

LES FRAIS

Les différents types de frais

Face à la baisse des taux servis, au recul des rendements des actifs et des taux de distribution, la question des frais devient cruciale. Comme leur nom l'indique, les frais sur versements sont perçus sur chaque versement, en conséquence à la souscription et sur les éventuels versements réalisés par la suite.

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

La tendance actuelle : baisse des frais sur versement, hausse des frais de gestion

Type de contrat	Frais sur versement	Frais de gestion sur le fonds en euros	Frais de gestion sur les unités de compte financières
Fermé à la commercialisation	3,25 %	0,63 % / an	0,79 % / an
Ouvert à la commercialisation	2,33 %	0,74 % / an	0,84 % / an
			

La comparaison entre contrats ouverts et contrats fermés témoigne d'une évolution tarifaire majeure : tendance à la baisse des frais de souscription, pour aller concurrencer l'épargne bancaire, et remontée des frais de gestion, pour assurer à l'assureur une discrète rentabilité.

Quelques rares établissements nous ont ainsi informés d'une baisse contractuelle des frais de souscription, comme sur Dynavie du Groupe Monceau. Après avoir répondu à notre enquête, l'Afer a de son côté voté en assemblée générale une baisse des frais d'entrée de 2 à 0,5 % sur les frais sur versement, tandis qu'elle augmentait les frais de gestion sur les unités de compte de 0,35 point.

La CLCV rappelle aux épargnants que dans le cadre d'un placement de long terme, c'est l'équilibre entre frais sur versements et frais de gestion qui importe. Les frais de gestion sont certes plus indolores, prélevés sur la performance, mais aussi plus pénalisants à terme.

Les contrats internet moins chers sur tout

Type de contrat (ouverts)	Frais sur versement	Frais de gestion sur le fonds en euros	Frais de gestion sur les unités de compte financières
Bancassureurs	2,95 %	0,77 % / an	0,88 % / an
Contrat internet	0 %	0,71 % / an	0,71 % / an
Autres contrats	3,23 %	0,74 % / an	0,89 % / an

Sur tout type de frais, le contrat internet sont aujourd'hui moins chers. L'écart le plus faible se situe sur les frais de gestion des fonds en euros. La moyenne est toutefois défavorablement biaisée par les 2 % de frais de gestion prévus sur le fonds en euros EuroSélection#2.1 sur le contrat Netlife de Spirica.

La CLCV regrette la remontée actuelle des frais de gestion : à l'heure où les rendements sont amenés à rester bas, la profession doit abaisser ses coûts et réduire l'ensemble des frais perçus sur les clients, comme le firent en leur temps les gestionnaires de fonds sur les Sicav monétaires.

La CLCV déplore le surcroît de frais sur les unités de compte par rapport au fonds en euros. Non seulement, avec les unités de compte, les épargnants sont les seuls à porter le risque, mais les compagnies les surfacturent. Cette pratique est d'autant plus choquante que les assureurs perçoivent des rétrocessions de la part des gestionnaires d'unités de compte.

La CLCV dénonce la proposition de certains assureurs d'imposer aux clients de souscrire des unités de compte pour accéder au fonds en euros. Cette position est contraire au devoir de conseil, les mix-espérance de gain / coût étant très défavorable pour les épargnants sur les unités de compte.

ROLE DES ASSOCIATIONS

Les contrats souscrits par les associations d'épargnants (notamment AFER, ANDECAM, ANCRE, GAIPARE, ANPERE, SEREP, ASAC-FAPES) auxquels les consommateurs adhèrent, représentent 22 % de notre panel.

Contrairement aux contrats individuels, les modifications apportées aux dispositions de ces contrats collectifs ne nécessitent pas l'accord de leurs titulaires. Toutefois, nous avons obtenu lors des débats de 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, que l'assemblée générale ait seule qualité pour autoriser la modification des dispositions essentielles du contrat d'assurance de groupe souscrit par l'association.

Cette mesure devait être complétée par une révision des règles de gouvernance des associations d'épargnants afin d'assurer une meilleure indépendance de ces structures par rapport aux compagnies d'assurance et de revoir les modalités relatives aux pouvoirs remis pour les votes en Assemblée Générale. Le Ministère de l'économie s'était engagé à faire cette réforme à l'occasion de la loi PACTE. Il ne l'a pas faite et cela constitue une grande déception pour la CLCV.

Par ailleurs, des mesures doivent être prises pour améliorer l'information des souscripteurs sur la nature et le fonctionnement d'un contrat associatif. Actuellement rien ne différencie un contrat collectif associatif d'un contrat collectif non association dans les documents précontractuels ou contractuels.

Financement des associations

A l'exception notable de l'Asac-Fapès, la quasi-totalité des associations travaillent avec un seul assureur. En toute logique, nous nous sommes interrogés sur le financement des associations, histoire de s'assurer qu'il provienne majoritairement des épargnants, et non de l'assureur.

A noter l'absence de réponse de l'Asac, de l'Andecam, de l'Ampère...

Le plus souvent, il a été fait référence à des frais de gestion à l'adhésion (20 € à l'Afer, 12 € à Amphitea, 50 € au Collège du Patrimoine....). Dans le cas de l'Afer, à l'évidence, ce budget est insuffisant pour financer l'association. En témoigne le budget prévisionnel de l'association avec 600 K€ de droits d'entrée (soit 30 000 nouveaux adhérents) et 7 600 k€ de dotation d'audit et de fonctionnement.

De leur côté, Ancre et Gaipare nous ont signalé des droits d'adhésion respectif de 12 et 4 euros, plus 0,03 % de l'épargne gérée.

Pour qui travaillent les associations ? La meilleure façon de le savoir est de juger leurs produits.

L'apport de l'association dans la négociation des frais n'est pas une évidence. Comme l'an dernier, les contrats associatifs affichent des frais moyens supérieurs au marché

Nature du Contrat	Frais sur Versement	Frais de gestion Fonds en euros	Frais de gestion Unités de compte
Associatif ouvert	3,24 %	0,70 %	0,89 %
Moyenne du marché	2,70 %	0,69 %	0,83 %

Côté performances, ils se situent peu ou prou à la moyenne de notre panel (1,83 %) avec un taux de redistribution légèrement supérieur. Comme la CLCV, ils affichent donc un goût modéré pour les réserves...

Nature du Contrat	Taux de rendement net 2018	Taux de distribution sur 8 ans
Associatif	1,82 %	75,19%
Collectif sans association	1,65%	67,60%
Individuel	1,95%	70,66 %

Pour autant, cette année encore, l'apport des associations d'épargnants pour un meilleur service des consommateurs est loin d'être démontré de manière générale.

A l'heure où la loi Pacte en a fait le cœur du dispositif de l'épargne retraite, la vigilance s'impose sur l'utilité réelle et le bon fonctionnement des associations...

N'ayant pas de retour de certains assureurs ou des retours incomplets, nous avons sollicité les associations d'épargnants ANDECAM, SEREP, ANCRE et GAIPARE afin qu'elles interviennent auprès de leurs partenaires pour appuyer nos demandes. La logique veut en effet qu'en tant qu'associations d'épargnants, elles œuvrent dans le même sens que nous. Or, les suites peu concluantes données à cette démarche démontrent qu'elles sont du côté des assureurs.

Trois associations (ANDECAM, SEREP, ANCRE) nous ont indiqué avoir transmis notre demande à l'assureur. Pour l'ANDECAM, précision a été apportée que celui-ci ne souhaitait pas communiquer sur les contrats fermés à la commercialisation. Quant à SURAVENIR, 2 fichiers nous ont été renvoyés, suite au contact pris par la SEREP, sur des contrats ne les concernant pas...