

# Observatoire de l'Assurance Vie : édition 2020

*Enquête assurance vie CLCV 2020 – 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, recopiées par les conditions générales et/ou des sources externes. Toute utilisation des résultats à des fins commerciales ou publicitaires est interdite.*

CLCV

Décembre 2020

## NOS PRÉCÉDENTS CONSTATS

Lancé en 2017, notre observatoire permet d'informer les consommateurs sur les rendements servis par les assureurs et les distributeurs d'assurance vie sur des contrats ouverts ou fermés à la commercialisation mais toujours détenus par des épargnants.

Nos précédentes éditions nous ont conduits à dénoncer le manque de transparence de certains organismes et à relever des écarts importants sur les taux servis mais également sur le taux de redistribution (taux servi après frais de gestion comparé à la performance du portefeuille).

Notre enquête 2019 a par ailleurs confirmé que les taux servis par les bancassureurs restaient globalement moins intéressants que ceux des assurances et mutuelles. Les contrats fermés à la commercialisation demeuraient, quant à eux, moins bien traités même si l'écart tendait à se réduire, principalement en raison de la baisse moyenne plus importante du rendement des contrats ouverts à la souscription.

Face à cette situation, nous avons invité les épargnants à faire jouer la concurrence, à comparer tout en étant vigilants sur les garanties offertes et à profiter des possibilités de transfert au sein d'une même compagnie.

Nous avons incité également les professionnels à piocher dans les réserves constituées au fil des ans afin de faire face au contexte négatif.

L'environnement de notre édition 2020 est marqué par des faits majeurs :

- Des évolutions juridiques liées notamment à la mise en application de la loi Pacte du 22 mai 2019.  
Ce texte introduit notamment des possibilités de transfert de contrat au sein d'un même établissement sans perte de l'antériorité fiscale, mais aussi des obligations de transparence avec publication annuelle sur le site internet de tous les rendements des contrats proposés par les établissements.
- Des initiatives commerciales d'établissements pour faire face à un environnement de taux de marché faibles, voire négatifs.
- Des comportements d'épargne à priori atypiques dans un environnement de crise sanitaire. La difficulté de consommer suite aux deux confinements a provoqué une surépargne dans le pays, et l'assurance vie a été clairement à contrecourant (voir encadré données page suivante). Si la décollecte constatée n'est pas le fait d'une crainte sur la capacité des assureurs à assumer leurs engagements, comme après la crise de 2008 où les rachats avaient fortement progressé, elle s'explique par un intérêt réduit des épargnants pour ce placement. Ce mouvement était engagé bien avant la crise de 2020. Ainsi depuis 2015, le flux annuel vers les comptes courants, le plus souvent non rémunérés, est supérieur à la collecte annuelle de l'assurance vie.

### Quelques données

À fin octobre 2020, l'encours des contrats d'assurance vie s'élève à 1 753 milliards d'euros, en recul de 1,5 % sur un an. Ce recul s'explique à la fois par une baisse de la valeur des unités de compte, mais également par le phénomène de décollecte enregistrée en 2020.

Le montant des cotisations collectées par les sociétés d'assurances au cours des onze premiers mois de 2020 est limité à 93 milliards, contre plus de 121 milliards. C'est donc près de 30 milliards qui manquent à l'appel. Parallèlement, les prestations sous forme de rachat total ou partiel, mais également de règlement des capitaux décès, se sont établis à 100,3 milliards, soit tout juste un milliard de plus que l'année passée.

Ainsi, sur les onze premiers mois de l'année, la décollecte nette s'établit à -7,3 milliards d'euros, contre une collecte de 22,3 l'an passé sur la même période. Soit une différence de 29 milliards.

Comme à l'accoutumée, la profession communique tous les mois sur la part d'unités de compte dans la collecte brute. A fin octobre, cette dernière s'établit à 31,8 milliards (34 % des cotisations), quasi stable versus les 30,1 milliards (25 % de la collecte l'an dernier à la même époque).

La CLCV attire l'attention sur la réalité couverte par ce chiffre : il révèle plus la stratégie commerciale des établissements que le comportement des épargnants. En 2019, la collecte brute en unités de compte sur des contrats d'assurance vie s'est ainsi établie à 40,1 milliards, soit 27 % du total. Mais tout au long de l'année 2019, les épargnants ont arbitrés plus de 13 milliards des unités de compte vers le fonds en euros, privilégiant une moindre prise de risque.

*Sources : Fédération Française de l'Assurance*

## MÉTHODOLOGIE

Pour notre édition 2020, nous avons envoyé 938 questionnaires, un par contrat d'assurance vie, à 104 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.

Par rapport à l'an dernier, nous avons légèrement restreint notre périmètre de contacts en retirant de la base des établissements de petite taille signalés dans le passé dans la presse, mais qui n'ont jamais participé à l'enquête.

Pour les questionnaires envoyés, 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.

**Cette année, le nombre d'établissements répondants a augmenté de deux, pour atteindre 50.**

Tous les principaux groupes d'assurance vie de la place nous ont répondu à l'exception parmi les quinze premiers d'entre eux : de Société Générale Assurances– les questionnaires Société générale ont été remplis par nos soins sur la base des communiqués de presse et autres informations publiques avec discussion avec les relations presse -, de Groupama-Gan, d'AG2R La Mondiale et de Covea (MMA – MAAF et GMF).

**Nouveaux entrants.** Absents jusqu'à présent de notre observatoire, la CARAC, Le Conservateur, Garance Mutuelle, la MACSF et l'UNEP ont cette année donné suite à notre demande. De même, contrairement à l'an dernier, AVIVA et PRO BTP ont répondu.

**Absents en 2020.** On peut notamment citer l'absence cette année de Suravenir, pour les contrats diffusés par le réseau Arkea.

Parmi les autres absents historiques cette fois, notons les non-réponses structurelles d'Agéas, AGPM, Crédit du Nord, Greesham, du Groupe Pasteur Mutualité, de Matmut, Mutex, Nortia, UFF ou Unofi.

Pour la quatrième année de notre observatoire, le taux de retour en nombre d'établissement est encore inférieur à 50 %, témoignage de l'absence de transparence de la part des établissements.

**Cette année, nous avons reçu 245 questionnaires complétés. Ce résultat est en hausse sensible par rapport à l'an passé, avec 21 produits en plus.**

**En pratique, seuls dix des contrats supplémentaires reçus sont nouveaux pour la CLCV, c'est-à-dire non référencés dans notre base initiale de 938 questionnaires.**

### **Ce solde est marqué par**

- L'absence de 5 contrats suite à la non-réponse de l'établissement à notre questionnaire pour des produits présents dans notre Observatoire 2019 : Vivepargne 2 (AG2R La Mondiale), BforBankVie (Bforbank), Boursorama Vie (Boursorama), Binck Vie (Bforbank) ou encore Navig Options et Patrimoine Vie Plus (Suravenir)
- Le retrait de contrats par des établissements ayant répondu sur d'autres contrats. Citons notamment Contrat Afer DSK (Afer), Patrimoine Absolu (Primonial), mais aussi Acuity 2 (LCL), Prédissime 9 série 1 et Espace Liberté 3 (Prédica -Crédit Agricole)
- L'intégration de 15 contrats par des établissements non intégrés dans l'enquête de l'an passé : Aviva, CARAC, Le Conservateur, Garance Mutuelle, MACSF, PRO BTP et l'UNEP.
- L'intégration de 20 contrats par des établissements ayant déjà des contrats présentés dans notre palmarès. Le mouvement est particulièrement marqué chez Primonial avec l'intégration de Contrat Patrimonial Plus, Compte Patrimonial, Patrimoine Opportunités Spirica ou Patrimoine Essentiel. L'intégralité des nouveaux contrats présentés sont fermés à la souscription. A noter également des mouvements chez Prédica avec l'intégration de FloriPro, Anaé et FloriAgri dans l'offre du Crédit Agricole ou de LCL Acuity Evolution chez LCL. Cette fois, ces produits sont tous ouverts à la souscription, mais seul le contrat LCL est de création récente...

Pour l'anecdote, les assureurs ayant désormais une obligation de transparence sur les rendements servis dans le cadre de la loi Pacte, nous avons comptabilisé près de 300 produits dans la publication de Generali. Certes, le périmètre est plus large car il couvre, outre les contrats d'assurance vie, les contrats de capitalisation ou encore les produits retraite. En nombres de contrats, l'observatoire couvre donc la partie émergée de l'iceberg. Il en va autrement si l'on regarde les encours.

L'Observatoire 2019 de la CLCV couvre des encours cumulés de 718 milliards d'euros, soit près de 40 % du marché. Notre représentativité grandit encore, à la fois grâce à l'augmentation de notre périmètre de contrats mais également aux efforts d'établissements pour répondre sur ce critère (223 réponses sur 245 contrats).

Parmi nos 245 répondants, 19 affichent des contrats de plus de 10 milliards d'euros. Ces 19 produits représentaient fin 2019 plus de 1,2 millions de contrats.

<b>Contrat</b>	<b>Distributeur</b>	<b>Assureur</b>	<b>Encours 2019 en M€</b>
BNP Paribas Multiplacements 2	BNP Paribas	Cardif Assurance Vie	46 369
Sequoia	Société Générale	Sogecap	41 076
Contrat collectif d'assurance vie Multisupport Afer	Agents Aviva, Epargne Actuelle et courtiers	Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite	39 790
Nuances 3D	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	32 423
Garantie Multi Options (GMO)	La Banque Postale	CNP Assurances	30 735
LCL Vie	LCL	PREDICA	29 185
Nuances Plus	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	27 180
Plan Assurance Vie	Crédit Mutuel - CIC	Ass. du Crédit Mutuel	26 617
BNP Paribas Multiplacements Privilège	BNP Paribas Banque Privée	Cardif Assurance Vie	24 300
Cachemire	La Banque Postale	CNP Assurances	18 386
Cachemire 2	La Banque Postale	CNP Assurances	18 320
Initiatives Transmission	Caisse d'Epargne	CNP Assurances	16 841
Ebène	Société Générale	Sogecap	15 366
Ascendo	La Banque Postale	CNP Assurances	14 519
Vivaccio	La Banque Postale	CNP Assurances	14 391
Livret Vie Ex Actiplus 2	Macif / ANPER / AMF / Crédit Coopératif / Mapa / MFA	Mutavie	13 841
Contrat collectif d'assurance vie Afer	Agents Aviva, Epargne Actuelle et courtiers	Aviva Vie et Aviva Epargne Retraite	13 564
Plan Assur Horizons	Crédit Mutuel - CIC	Ass. du Crédit Mutuel	11 370
RES Multisupport	MACSF	MACSF	10 362

D'après nos informations sur les encours, cette liste aurait été plus étoffée si Prédica avait présenté ces anciennes versions de Floriane (taux servi de 1 % contre 0,85 % pour la version 2, intégrée dans notre Observatoire), Acuity (taux servi de 1,3 %) ou n'avait pas retiré Prédissime 9 série 1 (taux de 1 %, contre 0,85 % pour la version présentée) ou Espace Liberté 3.

De même, la MACSF nous a présenté seulement son multisupport, le RES Multisupport, alors que son mono-support historique, le RES, affichait un encours supérieur à la fin de 2019. Les deux profils offrent une rémunération identique pour les contrats affichant moins de 450 000 € d'encours.

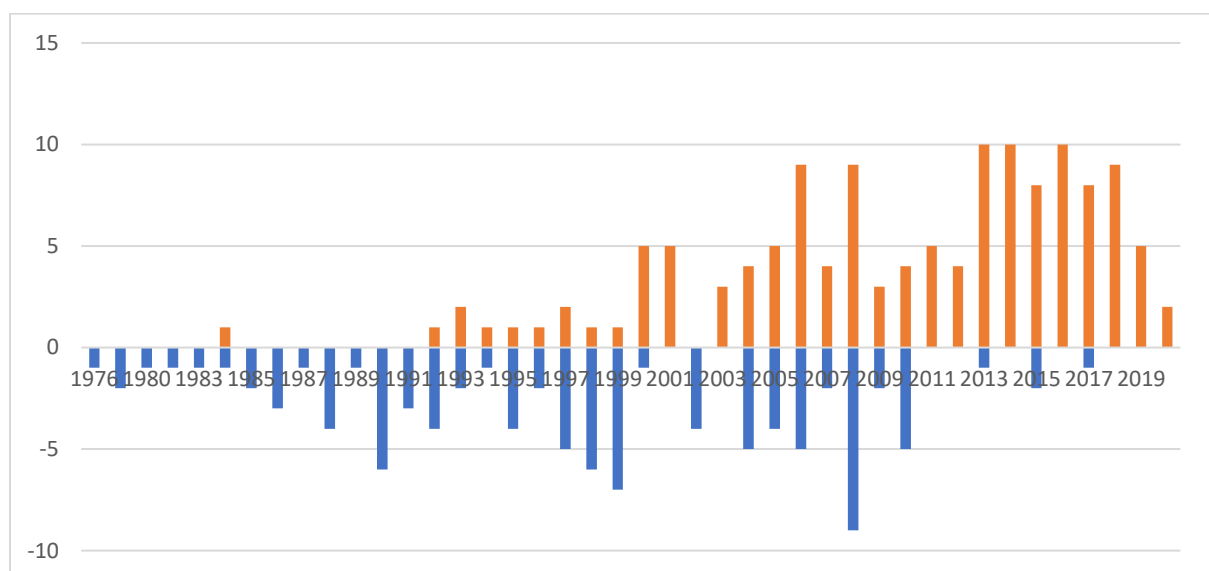
## NOTRE PANEL

**245 questionnaires ont été complétés, soit 21 de plus que l'an dernier.**

### Une légère majorité de contrats ouverts

**54,7 % des contrats du panel sont actuellement proposés aux consommateurs, tandis que 45,3 % d'entre eux concernent des contrats fermés à la commercialisation. Cette répartition témoigne du caractère équilibré de notre Observatoire.**

Cette année, nous nous sommes intéressés aux dates de première commercialisation de tous les contrats. En orange, les contrats ouverts à la commercialisation et en bleu, les contrats fermés. Sans surprise, les contrats ouverts sont de création plus récente.



Deux points interpellent dans ce graphique pour un placement qualifié de long terme.

Huit contrats créés à partir de 2010 sont déjà fermés à la commercialisation. Tel est notamment le cas d'ACMN Opale et ACMN Opale Patrimoine (ACM Vie), mais également de BPE Vie, Satinium et Toscane Vie, respectivement assurés par Suravenir, Allianz et CNP Assurances pour le compte de la Banque Postale et de sa filiale, la BPE.

Ces modifications s'expliquent notamment par des évolutions capitalistiques. Ainsi, les Assurances du Crédit Mutuel ont repris ACMN Vie, en 2018. Par ailleurs, le périmètre de la Banque Postale a évolué cette année suite à la loi Pacte, avec la prise de contrôle de CNP Assurances.

**La visibilité sur l'avenir capitalistique des distributeurs et des assureurs est un élément insuffisamment étudié par les épargnants dans le choix de leur contrat, alors qu'il peut avoir un impact majeur sur la performance de leurs placements. L'actuel débat autour de la cession d'Aviva France en témoigne.**

**Force est de constater toutefois que demander de se livrer à un tel exercice est totalement illusoire pour un épargnant non averti. Aussi, il convient de réfléchir à des pistes, par exemple, le transfert pour permettre à un épargnant de délocaliser son contrat chez un autre assureur en pareille situation. Se pose en effet la question de la réciprocité : si les actionnaires d'un assureur peuvent vendre leur participation à un tiers ou si un assureur peut céder son portefeuille à un autre assureur, pourquoi un client ne pourrait pas changer de compagnie ?**

Notons également la fermeture à la souscription d'autres contrats depuis notre dernier Observatoire : Aikido (Caisse d'Épargne), Actiplus Options (Mutavie), Amadeo Excellence Vie (Axa), Carrefour Horizons et Carrefour Horizons Générations (Carrefour), Livret RM et Rentépargne (La France Mutualiste) ou encore Monfinancier Vie (MeilleurPlacement).

Par ailleurs, d'autres contrats aujourd'hui annoncés comme ouverts ne sont visiblement plus promus : leur nombre de détenteurs a ainsi baissé d'une année sur l'autre de plus de 2 %. Citons notamment Nuances 3 D de la Caisse d'épargne, MultiSupport Confiance (Pro BTP / SAF BTP Vie) ou encore Carissime Transfert PEP (Crédit Agricole).

**Second constat lié à notre graphique : rares sont les contrats à vivre à long terme – c'est-à-dire à continuer à être mis en avant, avec d'éventuelles améliorations contractuelles.** Sur les 61 contrats affichant une date de première commercialisation inférieure à 1999, seuls 10 sont encore ouverts. Et nombre d'entre eux affichent un recul du nombre d'adhérents d'une année sur l'autre, laissant craindre une fermeture prochaine.

L'avenir du contrat multisupport de l'Afer, créée en 1996, sera ainsi scruté avec attention dans l'hypothèse d'une vente d'Aviva France.

Parmi les bonnes pratiques, citons la présence de Sequoia de la Société Générale dans les 10 contrats mentionnés. A la différence de certains de ces confrères, la banque rouge et noir n'a pas mené une politique de rotation de sa gamme, privilégiant la stabilité.

### **Les multisupports de plus en plus présents**

Les multisupports pèsent 77,1 % du périmètre de notre Observatoire 2019, contre 22,9 % pour les monosupports en nombre de contrats. A titre de comparaison, selon les chiffres de la Fédération Française de l'assurance, le poids des monosupports sur la place s'établissait à 24 % des encours.

Sur les produits ouverts à la commercialisation, le poids des multisupports atteint 91,8 %. Ainsi seuls 11 contrats monosupports en euros sont encore ouverts à la commercialisation sur le périmètre de notre Observatoire. La moitié d'entre eux sont localisés à la Carac et à la MIF, deux mutuelles.



Depuis 2016, nous n'avons pas noté dans notre panel de lancement de contrat en euros. 100 % de l'offre nouvelles s'effectue donc en multisupport. 65,1% des multisupports sont ouverts à la commercialisation, contre un peu moins de 19,6 % pour les contrats en euros.

### Des différences de statuts juridiques selon les résultats de distribution

**Majoritairement, les contrats de notre périmètre sont des produits individuels, non modifiables sans l'accord du souscripteur : ils sont ainsi 108, soit 44,1 % de l'effectif. Viennent ensuite les contrats collectifs sans association (79, soit 32,2 %) et les contrats associatifs (58 contrats, 23,7%).**

Les évolutions par rapport à l'an passé sont principalement liées aux correctifs apportés par contrôle vis-à-vis des conditions générales : ce critère nous paraît majeur dans la sélection d'une assurance vie.

Le statut juridique est fortement impacté par la nature de la distribution. Ainsi, chez les bancassureurs, près des deux tiers des contrats sont des produits collectifs sans association. Et les contrats individuels sont minoritaires, en particulier sur les contrats ouverts à la souscription (5 sur 40). La forme associative est principalement le fait du Crédit Agricole, via l'association Andecam.

Le phénomène de prédominance des contrats offrant les moindres garanties pour les épargnants est encore plus visible sur les Blockbusters, définis comme affichant les plus forts encours (liste page 6) : le poids des contrats collectifs sans association s'établit à 73,68 %.

Changement de décor du côté des contrats internet : cette fois, ce sont les contrats individuels, les plus protecteurs, qui sont mis en avant avec 75,7 % de l'effectif.

**Da la plupart des cas, les contrats internet sont donc plus protecteurs pour les épargnants d'un point de vue juridique que la majorité des contrats proposés par les réseaux de bancassureurs.**

### Contrats associatifs : des différences juridiques à valoriser

Historiquement, il existait deux grandes familles d'assurance vie d'un point de vue juridique : les contrats individuels et les contrats de groupe. Les premiers ne peuvent être modifiés sans l'accord de l'assureur et de l'épargnant, tandis que les seconds sont pilotés entre l'assureur et le souscripteur (en général une banque, un distributeur ou une association) et en cas, de modification, seule une information préalable est due à l'adhérent, appellation de l'épargnant en pareille situation – conformément à l'article L 132-5-3 du Code des assurances.

Dans son rapport annuel 2019, le Médiateur de l'Assurance rejette ainsi la demande d'un adhérent d'un contrat d'assurance vie, souscrit via une association, mécontent d'une hausse des frais sous prétexte du côté collectif de son contrat. *« Le réclamant s'opposait à cette modification qu'il qualifiait d'« unilatérale », déplorant que son accord n'ait pas été recueilli via la signature d'un avenant. En outre, il regrettait l'absence de clause contractuelle prévoyant expressément la possibilité d'une évolution du taux des frais de gestion. Le Médiateur a rappelé au réclamant que la conclusion de son contrat d'assurance-vie avait consisté en l'adhésion à un contrat d'assurance de groupe et non en la souscription d'un contrat individuel. Il convenait cependant de vérifier que la modification intervenue avait été réalisée dans le respect de l'exigence d'information posée par le législateur. Le Médiateur a constaté que l'évolution du taux contractuel des frais de gestion résultait d'un avenant conclu entre la société d'assurance et l'association souscriptrice. Il a également relevé que l'assuré adhérent avait reçu un courrier l'avisant de cette modification près de six mois avant sa mise en œuvre effective. »*

Grâce à l'action de la CLCV à l'occasion de la loi Sapin 2, votée en 2016, il existe aujourd'hui trois types de contrats, avec des protections différentes pour les épargnants. Ainsi, dans un contrat de groupe, souscrit par une association, l'obligation légale ne se limite pas à un devoir d'information, mais les éventuelles modifications des caractéristiques essentielles du contrat doivent être validées par une assemblée générale des adhérents.

Tel est le cas de notamment de

- la définition des garanties offertes,
- les modalités de versement des primes,
- les frais et indemnités prélevés par l'entreprise d'assurance (à l'exception des frais pouvant être supportés par une unité de compte),
- le taux d'intérêt garanti et la durée de cette garantie,
- les garanties de fidélité et les modalités de calcul et d'attribution de la participation aux bénéfices,
- les modalités de rachat, de transfert ou de versement des prestations du contrat (capital, rentes)
- la faculté de procéder à des avances consentie par l'assureur.

Face à une insuffisante information des épargnants de ce droit, la CLCV réclame une évolution de l'encadré d'informations synthétique présent dans tous les contrats, reprenant pour les contrats associatifs la mention suivante dans le 1<sup>er</sup> point : « L'assemblée générale a seule qualité pour autoriser la modification des dispositions essentielles du contrat d'assurance de groupe souscrit par l'association.

## TAUX SERVIS AUX ASSURÉS (FONDS EN EUROS)

### Une baisse constatée du rendement du fonds en euros à 1,5 %

Sur notre périmètre, les taux servis en 2019 s'établissent à 1,50 % après frais de gestion contre 1,84 % l'an dernier, soit un recul de 0,34 point de pourcentage. Pour rappel, le chiffre pour l'an passé a été recalculé à partir des données de l'an passé sur le nouveau périmètre de notre panel. Nos résultats sont très proches des publications du régulateur établies selon des méthodes différentes (1,83 % en 2018 et 1,46 % en 2019 pour l'ACPR).

Le rendement moyen du fonds en euros est légèrement supérieur à l'inflation sur l'année (1,1 % en 2019). Le fonds en euros est ainsi parvenu à protéger le pouvoir d'achat des épargnants, y compris après prélèvements sociaux au taux de 17,2 % (taux moyen de 1,24 % après taxes sociales). Tel n'avait pas été le cas l'année précédente.

### Contrats collectifs et bancassureurs dans les bas-fonds, contrats individuels et internet se distinguent

Derrière les moyennes, nous avons voulu en savoir plus en affinant l'analyse selon les différentes typologies de contrats.

Typologie de contrats	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Moyenne du panel	3,15%	3,09%	2,80%	2,55%	2,07%	1,98%	1,84%	1,50%
Monosupports fermés	2,85%	2,79%	2,54%	2,24%	1,80%	1,72%	1,72%	1,35%
Monosupports ouverts	3,61%	3,57%	3,23%	3,08%	2,52%	2,34%	2,11%	1,89%
Multisupports fermés	3,05%	2,96%	2,67%	2,41%	1,96%	1,93%	1,74%	1,44%
Multisupports ouverts	3,35%	3,26%	2,96%	2,70%	2,19%	2,06%	1,90%	1,55%
"Blockbusters"	2,90%	2,84%	2,49%	2,22%	1,72%	1,71%	1,66%	1,21%
Contrats individuels	3,27%	3,21%	2,95%	2,72%	2,27%	2,12%	1,99%	1,59%
Contrats associatifs	3,17%	3,11%	2,91%	2,56%	2,00%	2,01%	1,74%	1,59%
Contrats collectifs	2,93%	2,85%	2,48%	2,23%	1,73%	1,66%	1,65%	1,26%
Contrats internet	3,59%	3,52%	3,24%	3,00%	2,49%	2,21%	2,15%	1,69%
Assureurs-mutuelles	3,34%	3,26%	3,01%	2,78%	2,29%	2,18%	1,98%	1,68%
Bancassureurs	2,62%	2,58%	2,24%	1,90%	1,41%	1,39%	1,46%	1,02%

**Les contrats ouverts sont mieux servis que les contrats fermés**, aussi bien sur les monosupports que sur les multisupports. L'excellent résultat sur les contrats monosupports ouverts s'explique notamment par le biais du survivant. Leur résultat est surévalué par la sélection naturelle : seuls les bons contrats sont parvenus à survivre au temps. En 2019, deux contrats affichent un taux supérieur à 2 % avec des profils très différents. Ampli Grain 9 Euro affiche un taux moyen de 2,22% et Dynavie de Monceau Assurances un rendement net de 2,20 %. Ce fonds à la gestion dynamique, avec une opposition farouche à la politique de réserve, n'avait en revanche servi que 1,5 % l'année précédente. Le reste de l'offre est composé de produits de la MIF, rémunérés à 1,95 %, ou de la Carac avec 1,8% à l'exception au rayon des monosupports de Entraid'Epargne Carac, à 1,9%. A noter, le contrat multisupport Carac Profileo est, lui, désormais mieux servi que les anciens produits maison avec 2,20 % en 2019. Dans notre environnement des monosupports ouverts, seul Batiretraite 2 est « décroché » avec un taux annoncé de 1,45 %, proche toutefois de la moyenne du marché.

L'écart de performance entre fonds ouverts et fonds fermés se constate également à nouveau sur les contrats multisupports. Comme mentionné l'an dernier, l'écart a tendance à se **réduire année après année**.

**Les contrats les plus vendus font moins que la moyenne**. Notre périmètre « blockbusters » correspondant aux 19 contrats de plus de 10 milliards, affiche une moyenne inférieure de près de 30 centimes de moins que la moyenne du marché.

Outre le fait d'être juridiquement plus protecteur, le statut juridique de contrat individuel se révèle plus rentable que les autres. Ce phénomène s'explique notamment par l'effet internet, les assureurs ayant la possibilité de privilégier certains contrats au détriment d'autres, notamment pour gagner des parts de marché.

**A contrario, les contrats collectifs affichent un rendement moyen systématiquement inférieur aux résultats constatés sur la place**.

**Enfin, les contrats proposés par les bancassureurs persistent** – avec une constance témoignant d'un dysfonctionnement du marché en termes de concurrence – avec des performances toujours très nettement en dessous de la moyenne. Pour mémoire, les bancassureurs pèsent aujourd'hui 61 % des encours.

**Les différences constatées sur la base des moyennes doivent inciter les épargnants à éviter les contrats les plus souscrits, proposés notamment par les bancassureurs. Il convient donc de passer d'une économie de l'offre à une économie de la demande. L'un des points clefs en la matière : cesser de faire croire que tous les contrats d'assurance vie se valent.**

**Dans le haut du classement, beaucoup de fonds en euros aux caractéristiques atypiques**

Avec une analyse non par famille mais par contrat, des différences notables existent aussi. L'écart entre les meilleurs et les moins bons se resserre (2,90 % en 2019, contre 3,5 % en 2018). Cette évolution s'explique par un pur phénomène technique. Les meilleurs contrats bénéficient d'un taux garanti et restent stables. Quant au bas du peloton, il était occupé l'an

dernier par des fonds euros dynamiques, pénalisés par la mauvaise tenue de la bourse. En toute logique, leur performance a progressé en 2019 avec la hausse de la Bourse avant, selon toute vraisemblance, de rechuter en 2020...

Quatre des cinq premières places du palmarès sont détenues par des contrats atypiques. Cap'Etudes, contrat monosupport de la MAIF fermé à la souscription, reste en première position, porté par son taux garanti de 3,5 %. Le fonds Target +, proposé sur un contrat de Primonial assuré par Oradea, une filiale de la Société Générale, fait le yoyo passant de la dernière place à la seconde, cette fois, avec un taux de 3,15 % en 2019. Sérénipierre, également proposé par Primonial mais cette fois-ci assuré par Suravenir (Groupe Arkea), fait également partie du peloton de tête. Ici, le moteur de performance du fonds en euros dynamique n'est pas la Bourse, mais l'immobilier. Avec de ce fait des rendements annuels moins erratiques, même si le taux servi baisse de 40 centimes entre 2018 et 2019 (2,80 % contre 3,20 %). Neo Euro Garanti, l'un des fonds en euros du contrat la Médicale Premium (La Médicale), est lui composé de 70 % de l'actif général de Spirica, l'assureur du contrat, et d'une poche de diversification. A noter, il n'est plus accessible aux souscripteurs même si le contrat l'abritant est ouvert.

Le seul produit dans le Top 5 piloté avec une approche traditionnelle est un nouveau venu dans notre Observatoire : Garance Epargne, proposé par la mutuelle Garance. Ce petit fonds (75 M€ d'encours en 2019, en hausse toutefois de 65 M€ sur un an) a affiché un taux de 3 %, en recul de seulement 0,10 % sur un an.

### Déjà 13 % des contrats servent moins de 1 %

A l'exception de quelques produits de Primonial, assurés chez Generali ou Swiss Life, tous les produits concernés sont proposés par des bancassureurs.

A 0,90 %, on retrouve les Fructi Neo, Placement et Sélection Vie des Banques Populaires, tout comme Erable Essentiel et Sequoia de la Société Générale. Le niveau des 0,85 % est occupé par des contrats de Prédica proposés soit dans le réseau Crédit Agricole (Prédissime 9 série 2 et Floriane 2), soit dans le réseau LCL (LCL Vie). Les vieux contrats de la Poste (Poste Avenir, Solesio Vie...) sont à 0,75 % tandis que les plus récents, comme Vivvacio, se « distinguent » à 0,80 %.

Le bas du classement est occupé par de nombreux produits de la Caisse d'Epargne, pilotés par CNP Assurances, son ancien assureur, avec un taux de 0,55 %. A moins d'avoir à gérer des problèmes successoraux – l'assurance vie bénéficiant d'un atout fiscal en la matière –, on ne voit pas l'intérêt pour les clients d'alimenter de tels produits alors que le Livret A ancien produit phare de la maison, sert 0,50 % à ses porteurs, sans frais d'entrée et sans impôts.

Outre la prédominance dans ce bas de tableau des contrats bancassureurs, on relèvera aussi que sur les 39 contrats concernés, les deux tiers sont fermés à la souscription.

A noter, environ 80 fonds en euros affichent sur l'année 2019 une baisse de leur rendement supérieure à 45 centimes, contre une moyenne de marché à 34 points de base. Fait remarquable : la moitié d'entre eux étaient déjà sous la performance moyenne de la place l'an

dernier. Leurs souscripteurs sont donc victimes d'une sanction plus importante que le marché alors qu'ils étaient déjà mal servis. En première ligne, les contrats de la Caisse d'épargne assurés chez CNP Assurances, nombre de contrats de la Banque Postale ou encore des Banques Populaires.

Comme pour le PEP, les mauvais rendements pour des produits anciens disposant d'une avantageuse fiscalité pose problème aux épargnants. Exemple : un particulier a souscrit il y a dix ans un contrat d'assurance vie. Aujourd'hui âgé de plus de 70 ans, il se voit servir un taux très bas.

S'il clôt son contrat et en ouvre un autre de meilleure qualité, il perd l'abattement de 152 500 € par bénéficiaire sur le capital payé au décès pour n'avoir plus qu'une exonération de droits à hauteur de 30 500 € sur les seules primes versées. Impossible pour lui de transférer chez un autre assureur sans perte de l'antériorité fiscale. La seule piste éventuelle consiste à un transfert chez le même assureur, nouvelle disposition permise par la loi Pacte. Outre qu'elle n'est pas toujours autorisée (voir plus loin), cette possibilité consiste à institutionnaliser le syndrome de Stockholm en assurance vie.

**Afin d'éviter de tels problèmes, la CLCV propose d'interdire la possibilité de moins distribuer aux anciens contrats qu'aux nouveaux dès lors qu'ils sont gérés dans les mêmes actifs et affichent les mêmes taux garantis.**

## Les taux, quels taux ? Notre méthodologie

Tous les assureurs n'ont pas le même fonctionnement ni la même communication. Dans notre questionnaire, nous distinguons deux cas :

### **Cas n°1 : tous les détenteurs du contrat ont les mêmes taux.**

Ce cas, le plus transparent, est aussi le plus simple. Dans cette hypothèse, c'est ce taux servi qui est affecté au contrat.

### **Cas n°2 : tous les détenteurs du contrat n'ont pas le même taux.**

Après l'expérience de nos trois premiers Observatoires, nous avons distingué trois cas éventuels : application d'un taux minimum garanti pour les anciens versements, dégressivité des frais de gestion ou encore application de la politique de bonus.

Pour les contrats concernés, nous avons demandé trois taux. Un, le taux minimum : personne n'est censé avoir eu moins. Deux, le taux maximum et surtout trois, le taux moyen. Les deux premiers éléments sont importants pour le suivi des politiques commerciales et le dernier pour la mesure des redistributions.

Par convention, nous avons intégré dans nos tableaux, calculs et annexes, le taux moyen et en cas d'absence, le taux minimum. Un renvoi précise à chaque fois le taux mentionné s'il ne s'agit pas du taux servi à tous. Par convention également, nous n'avons pas calculé d'écart de rendement d'une année sur l'autre en cas de changement de présentation du taux : quand en 2018 un taux minimum est mentionné, il n'est pas cohérent de le comparer à un taux moyen en 2019.

Sur les 306 fonds en euros analysés, 209 affichaient le même taux pour tous les souscripteurs. Autrement dit, sur près d'un tiers des contrats, à produit identique, les assureurs servent des performances différentes. Grâce aux informations fournies par les nouvelles obligations imposées par la loi Pacte, nous avons été en mesure de prendre en compte les taux moyens pour près de 40 % des contrats n'affichant pas le même rendement pour tous.

La pratique des bonus tend à s'étendre fortement. L'an dernier, elle s'est développée chez Generali, sur le fonds Netissima, jusqu'alors épargné, et aussi sur l'actif général. A la Banque Postale, tous les souscripteurs de Cachemire 2 n'ont pas eu le même taux, en fonction de bonus commerciaux ponctuels. Le taux commun, s'élève à 1,25 %, mais il était possible d'avoir 1,55 % ou 1,75 % selon la date des versements et le poids des unités de compte dans le versement.

La palme du bonus différenciant revient avec des contrats assurés chez Swiss Life avec un taux de 1,30 % pour certains et 3 % pour d'autres sur Titres@vie chez Altaprofits ou Darjeling chez Placements Direct.fr. Sur sa propre gamme, l'assureur est plus « raisonnable », avec un écart de seulement 1,5 point sur Swiss Life Strategic Premium 2019 (de 1,2 % à 2,70 %).

**La CLCV conteste la marge des assureurs et souhaite une contractualisation plus importante autour de la participation aux bénéficiaires. Or, aujourd'hui, la politique de bonus n'est qu'une décision de l'assureur et elle n'est nullement mentionnée au client lors de la souscription, ni inscrite dans le contrat.**

## PERFORMANCES DEGAGEES DANS LES ACTIFS

Depuis de longues années déjà, les médias se sont emparés des taux servis sur les contrats d'assurance vie. Lors de la création de son Observatoire, il y a quatre ans, la CLCV a décidé de s'intéresser à un autre indicateur : la performance réalisée par les assureurs et mutuelles avec l'argent des clients. A une époque où ces établissements s'assimilent de plus en plus comme des gérants d'actifs, renonçant à couvrir tout risque, cet indicateur permet de distinguer les bons gestionnaires des autres.

Notre indicateur est le taux de rendement des actifs. Il doit être communiqué aux souscripteurs, conformément à l'article L 132-22 du Code des assurances.

*« L'entreprise d'assurance ou de capitalisation communique chaque année au contractant : (...)*

*-le taux moyen de rendement des actifs détenus en représentation des engagements au titre des contrats de même catégorie »*

### Des assureurs toujours aussi discrets sur leurs performances

La quatrième édition de notre Observatoire confirme un certain nombre de faits déjà constatés dans le passé.

L'indicateur du taux de rendement des actifs est méconnu par nombre d'établissements. Dans certains questionnaires, il est confondu avec le taux de rendement brut, c'est-à-dire avant prélèvement des frais de gestion.

En dépit de sa mention dans le Code des Assurances, ce taux de rendement des actifs n'est pas indiqué par tous les établissements, certains jugeant qu'il s'agit d'une donnée privée car indiquée dans les mentions obligatoires vis-à-vis du client, et non de la place.

Parmi les mauvais élèves, n'ayant pas répondu sur ce point, citons Axa France, Allianz, Aviva, côté assureurs, Crédit Agricole et LCL (Prédica) et Société Générale côté bancassureurs.

A contrario, saluons les efforts de transparence de CNP Assurances pour les produits assurés à la Poste, mais également à la Caisse d'épargne. Ou encore de BNP Paribas Cardif ou de BPCE Vie.

Par ailleurs, il convient de noter des différences d'approche sur cet indicateur entre établissements, notamment en termes de communication. Chez Generali, par exemple, plusieurs types de fonds en euros sont présentés à la clientèle : actif général, Eurossima, Netissima, Elixence, France 2, Y... Pour tous, les souscripteurs sont informés sur le même taux de rendement des actifs. A priori, les actifs étant différents, leur taux de rendement a peu de chance d'être le même...

A contrario, chez Suravenir, un taux de rendement des actifs est présenté par nature de fonds en euros : Suravenir Opportunités, Suravenir Rendement, Primonial Sérénipierre, Sécurité Flex Euro... Même réflexe chez CNP Assurances où les taux de rendement des actifs diffèrent, par exemple, entre les produits destinés à la Poste et les assurances vie des Caisses d'épargne.



Grâce au travail d'analyse et de recoupement mené depuis quatre ans, y compris à partir de relevés de clients, notre taux de couverture en taux de rendement des actifs atteint plus de 70 % sur les performances 2019.

**Au titre des bonnes pratiques, la CLCV demande la publication des taux de rendement des actifs de manière publique dans le document mis à disposition dans le cadre de la loi Pacte (voir par ailleurs).**

**Par ailleurs, dans un souci de transparence, il n'est pas possible de présenter sous un même taux de rendement des actifs des fonds en euros affichés comme cantonnés ou tout du moins séparés des autres. Car l'épargnant n'est pas en mesure de savoir par exemple si sur un actif plus risqué, la performance est réellement supérieure à un actif traditionnel.**

### Le rendement des actifs a moins baissé que les taux servis

« Rien ne dit que la baisse des performances sous-jacentes sera sensible », écrivions-nous l'an dernier.

Pour tous les contrats de notre périmètre le taux de rendement des actifs s'affiche à 2,76 % en 2019, contre 2,98 % l'année précédente, soit - 0,22 point.

A noter : cette fois, nos chiffres diffèrent des publications de l'ACPR. Différence d'abord sur la moyenne : le gendarme de l'assurance parle de 2,62 %. Ce qui laisse à penser que les établissements ne désirant pas communiquer sur leurs chiffres sont globalement de mauvais élèves. Ensuite, sur la tendance baissière. Pour l'ACPR, le recul de 2019 a été excessivement faible : 0,05 point, les taux de rendement des actifs étant passé de 2,67 % à 2,65 %.

Que l'on retienne les données de l'ACPR ou celles de notre Observatoire, le constat est identique : la baisse des rendements servis a été plus importante en 2019 que le recul effectif de la rentabilité des placements. Un choix de place a donc été fait de pénaliser les détenteurs de fonds en euros.

### Des rendements dégagés par les portefeuilles jusqu'à 4,26 %

Histoire d'offrir une lisibilité sur la qualité réelle de la gestion des assureurs et mutuelles, nous avons analysés les performances communiquées. Sur plus de 40 contrats, le taux de rendement des actifs est supérieur à 3 %.

Sans surprise, en tête de classement, se trouve l'actif immobilier Sérénipierre chez Suravenir : il affiche un taux de rendement des actifs de 4,26 %, en recul de 0,37 point par rapport à 2018. Le fonds en euros Suravenir Opportunités, proposé dans de nombreux contrats de la place est également dans le haut du panier avec 3,44 %, en baisse de seulement 3 centimes en un an. Parmi les bons élèves, Allianz se maintient sur son actif général (+ 3,45 %), en dépit d'un recul sensible sur un an, mais également sur le fonds cantonné du Gaipare (3,36 %). Côté mutuelles, toujours de bons résultats pour la France Mutualiste (3,42 %), ou encore la MIF (3,19 %), sans oublier les nouveaux venus de notre observatoire, la Carac (3,95 %) encore Garance (3,87 %).

Pour résumer, à l'heure des taux négatifs, certains acteurs de qualité parviennent encore à sortir plus de 3 % de performance avec le portefeuille constitué avec l'argent des assurés.

A contrario, la barre des 2 % n'est pas atteinte par le Conservateur (1,77 %), qui a puisé dans ses réserves, mais également sur le portefeuille Sélection Rendement, base du fonds en euros des contrats ACMN Opale et ACMN Opale Patrimoine, produits du Crédit Mutuel Nord Europe désormais assurés chez les Assurances du Crédit Mutuel.

A noter, en 2019, l'emblématique contrat Afer a de nouveau vu la performance de ses actifs fortement s'éroder : à 2,34 %, elle est désormais clairement dans le bas du classement. Le maintien du taux servi au-delà de la moyenne (1,85 % en 2019) s'explique donc avant tout par la politique d'affectation des 100 % des gains aux épargnants, soit immédiatement soit après mise en réserve.

### Quelques hausses à noter d'une année sur l'autre

A priori, les taux de rendements des actifs ont vocation à avoir une forte inertie. Les plus-values sur des obligations, principal actif détenu sur les fonds traditionnels, ne peuvent l'alimenter, car elles ont vocation à venir gonfler la réserve de capitalisation. En revanche, des plus-values immobilières ou boursières peuvent améliorer les résultats. A noter, ces éléments ne sont jamais présentés comme des éléments de richesses pour les épargnants quand ils ne sont pas concrétisés. Ainsi, un épargnant qui sort d'un contrat d'assurance vie perd les plus-values latentes réalisées avec son argent sans en avoir conscience car son assureur ne lui a jamais rendu compte sur ces dernières...

Parmi taux de rendement des actifs en hausse, on notera sans surprise les progressions de Sécurité Flex Euro sur le contrat Sérénipierre, proposé par Primonial et assuré par Suravenir (+2,51 pt). Sur les fonds en euros traditionnels, la palme revient à la Carac, +0,44 point à 3,95 %, grâce aux plus-values dégagées par la vente d'immeubles.

### Sur huit ans la MIF fait plus de 50 % de mieux que CNP Assurances.

Une plus-value exceptionnelle pouvant influencer fortement un taux annuel, nous avons regardé les taux de rendements de actifs sur huit ans. Dans le détail, la performance du meilleur fait la plus mauvaise performance majorée de 59 %.

L'an dernier au-dessus de la barre des 40 % sur huit ans, la MIF n'affiche plus que 38,35 % mais reste devant. Spirica apparaît en seconde position (36,68 %), suivi de l'actif dynamique Suravenir Opportunités de Suravenir (35,01 %). La France Mutualiste, seconde l'an passé, recule à la 4<sup>ème</sup> place à cause de l'entrée des deux compétiteurs précédents, mais aussi d'un léger recul de sa performance. Sur huit ans, elle affiche tout de même un rendement des actifs de 34,84 %.

Ce résultat, c'est peu ou prou dix points de plus que le dernier du classement : l'un des fonds Caisse d'épargne à la CNP avec un score de 24,14 %. Il devance de peu les actifs de La Banque Postale toujours chez le même assureur (26,3 %). A noter également les performances décevantes de Mutavie (27,16 %) ou encore du fonds Suravenir Rendement (27,93 %)

**Ces écarts de performance entre établissements témoignent de différences d'approches et d'expertises en matière de gestion financière. Il s'agit donc d'un critère majeur dans le cadre de la sélection d'un investissement de long terme. Force est toutefois de constater le peu d'information mis à disposition des épargnants sur ce point et l'absence totale de pédagogie sur ce critère.**

## TAUX DE REDISTRIBUTION

Si le taux de rendement permet de juger la qualité de gestion d'un assureur, l'indicateur phare de notre Observatoire a lui vocation à mesurer la redistribution faite par les assureurs aux épargnants des bénéfices générés par le portefeuille alimenté par leur argent. En pratique, la loi impose une redistribution minimale de 85 % des bénéfices financiers. Rien n'interdit toutefois à une assurance de s'engager à verser plus, notamment en intégrant une clause de participation plus favorable dans son contrat avec l'épargnant.

### Sur un euro de bénéfices en 2019, les assureurs n'en ont redistribué que 55 centimes.

Notre indicateur se mesure simplement : c'est le ratio entre le taux servi au client d'une part, et le taux de rendement des actifs de l'autre. Il établit la redistribution instantanée des gains réalisés. Sans surprise, le taux de redistribution sur l'exercice 2019 est en forte baisse. Logique, car notre enquête démontre que le recul du taux de rendement des actifs a été moins important que la baisse des taux servis.

Le taux de redistribution s'élève en moyenne à 55 %, contre 66,5 % l'an dernier. Evalué sur huit ans, pour tenir compte d'un éventuel lissage des plus-values réalisées et des éventuelles distributions de réserves, il est calculé à 67,3 %, en recul de plus de 2 points par rapport à l'an dernier. Pour mémoire, l'an dernier, un recul de 3 points avait déjà été acté. En deux ans, le taux de redistribution sur huit ans a ainsi chuté de 72,4 à 67,3 %.

Typologie de contrats	Taux de distribution		Taux de distribution 8 ans	
	2018	2019	2018	2019
<b>Moyenne du panel</b>	66,5%	55,0%	69,4%	67,3%
<b>Monosupports fermés</b>	59,0%	48,5%	65,6%	61,3%
<b>Monosupports ouverts</b>	64,4%	55,6%	79,2%	76,2%
<b>Multisupports fermés</b>	74,6%	53,9%	70,6%	67,1%
<b>Multisupports ouverts</b>	65,7%	57,5%	72,3%	70,7%
<b>"Blockbusters"</b>	61,7%	49,2%	64,8%	61,2%
<b>Contrats individuels</b>	65,4%	55,9%	69,6%	58,8%
<b>Contrats associatifs</b>	79,2%	62,6%	73,0%	71,6%
<b>Contrats collectifs</b>	60,3%	48,6%	67,5%	63,1%
<b>Contrats internet</b>	69,7%	60,3%	73,7%	74,4%
<b>Assureurs-mutuelles</b>	67,7%	60,6%	74,7%	72,8%
<b>Bancassureurs</b>	63,8%	41,1%	59,9%	54,4%

Plusieurs écarts déjà constatés sont confirmés par les taux de redistribution :

Le taux de redistribution des contrats fermés est en moyenne inférieur à celui des contrats ouverts. Aucune amélioration des pratiques sur les conditions contractuelles des contrats ouverts n'ayant été constatées sur ce point, cet écart s'explique par les marges de manœuvre laissées aux assureurs. Il y a donc un choix de Place à accorder moins aux contrats du passé qu'aux produits actuellement commercialisés.

Les blockbusters sont toujours sous la moyenne du marché, plombés notamment par les contrats de bancassureurs. En 2019, le taux de redistribution de ces derniers se limite à 41,1 %. Et sur cinq ans, il s'établit à 54,4 %. Autrement dit, sur les gains du portefeuille réalisés au cours des huit dernières années, à peine plus de la moitié est revenu aux épargnants...

### **Contrats internet et associatifs en meilleure position**

Côté nature juridique des contrats, les produits associatifs se distinguent avec un taux de redistribution supérieure à la moyenne. Un certain nombre d'associations, comme l'Asac-Fapès, l'Afer, le Gaipare ou encore le GPBF, affichant des participations bénéficiaires contractuelles de distribution intégrale, avec la possibilité toutefois d'en accorder une partie de suite et d'en mettre aussi en réserve. A noter toutefois, l'Afer n'apparaît pas dans notre annexe consacrée aux taux de redistribution sur huit ans, car elle n'affiche pas de rendement des actifs sur cette période.

Pour ces acteurs qui sur le papier, disposent d'un atout concurrentiel, l'enjeu se déplace du côté de la qualité de la gestion, en particulier en présence d'actifs cantonnés où les assureurs sont peu enclins à assumer des risques.

Avec d'autres explications, notamment l'ambition de gains de parts de marchés, les contrats internet se distinguent également, portés par une certaine générosité des assureurs afin d'attirer le chaland. Le taux de distribution instantanée en 2019 est ainsi au-dessus de la moyenne. La hausse du taux de redistribution de ces contrats sur huit ans doit, elle, être nuancée. Elle s'explique exclusivement dans des évolutions de périmètre. Des contrats de notre panel affichent aujourd'hui de bons résultats sur ce critère en 2019, alors qu'ils n'avaient pas suffisamment d'historique en 2018. Corrigé de cet effet, les taux de distribution des contrats internet sont eux aussi orientés à la baisse.

**A l'heure où les compagnies définissent les taux de rendement publiés dans les premiers jours de janvier, la CLCV dénonce la baisse continue des taux de redistribution. S'il ne fait aucun doute que les assureurs n'ont plus le souhait de collecter sur le fonds en euros, pour des raisons de solvabilité notamment, il n'est pas acceptable de casser la confiance des épargnants, dont certains sont modestes, en leur placement préféré.**

## Où sont passées les réserves ?

Notre indicateur de taux de redistributions des rendements est en réalité une mesure du partage de la valeur entre assureurs et assurés. Entre le taux de rendement des actifs et le taux servi, trois éléments sont susceptibles de s'intercaler :

- la part des bénéfices conservée par l'assureur
- les frais de gestion du contrat
- les réserves constituées.

S'il ne fait aucun doute sur le fait que les deux premiers postes reviennent aux assureurs, quid des réserves, appelées Provision pour participation aux excédents dans le jargon des experts ? Entre affirmation technique et réalité pratique, la CLCV s'inquiète...

### D'abord un manque de transparence

Sur les 245 contrats de notre panel, nous n'avons eu de réponses sur les réserves que sur 68 d'entre eux. Parmi les assureurs ayant affiché leurs chiffres, citons un seul bancassureur (Assurances du Crédit Mutuel), des assureurs traditionnels (Allianz, Aviva), des mutuelles (Le Conservateur, SMA Vie, MACSF, MIF, Mutavie...). Mutavie et Assurances du Crédit Mutuel affichent les meilleurs scores, des réserves supérieures à 5 % des encours, soit sur la base des taux actuels plus de trois ans de rendement.

### Réserves cherchent propriétaires...

Les réserves sont-elles attachées à un contrat ou à une compagnie ? A priori, elles sont censées être reliées à un actif : ainsi, un contrat disposant d'un actif cantonné doit disposer de ses propres réserves. Mais cette pratique est insuffisante pour protéger le consommateur.

Selon le Code des assurances, les réserves sont une partie de la participation aux bénéfices, non distribuées immédiatement. A priori, elle appartient donc aux épargnants. Elles doivent être redistribuées, disent les textes, dans les huit ans. D'après les chiffres de l'ACPR, les réserves ne font augmenter depuis 2011. En 2020, le renvoi d'ascenseur devrait être attendu. A voir...

La place a toutefois trouvé une parade pour contourner la règle : systématiquement mettre le résultat de l'année en réserves et distribuer pour l'année en cours les réserves des années passées. Les réserves de 2012 ont ainsi souvent quitté les bilans comptables dès 2013... Et les réserves actuellement en compte se révèlent finalement très récentes. Dans l'hypothèse de taux bas à très long terme, avec une baisse des taux de rendement, on pourrait même imaginer que les réserves servent un jour à être distribuées, simplement pour permettre à l'assureur de toucher ses frais de gestion...

Un arrêté du 24 décembre 2019 sème également le trouble. Il autorise les assureurs à intégrer la provision pour participation aux excédents à ses fonds propres pour la mesure de sa solvabilité. L'ACPR a ainsi validé l'appropriation par les assureurs de 70 % de ses réserves. En pratique, si cette réserve est redistribuée aux assurés, les actionnaires devraient donc réinvestir en capital pour maintenir la solvabilité de leur groupe. Qui pense qu'il en sera ainsi ?

**La CLCV dénonce donc cette prise de contrôle des réserves au détriment des consommateurs et de la pédagogie faite à leur égard par la place.**

## LES FRAIS

Outre les ponctions faites par les assureurs sur la participation aux bénéfices, les assureurs perçoivent différents types de frais lors de la vie d'un contrat :

- frais sur les versements,
- frais de gestion du contrat,
- frais d'arbitrage en cas de passage d'un support à un autre...

Les épargnants faisant le choix des unités de compte doivent également être vigilants sur les frais perçus sur les unités de compte de distribution, en particulier les unités de compte immobilières, lors du réinvestissement sur les contrats des loyers distribués. Dans nombre de cas, l'assureur conserve à son profit une partie – jusqu'à 25 % dans les contrats analysés, de ces gains.

Comme l'an dernier, nous nous sommes intéressés spécifiquement aux deux types de frais principaux : les frais sur versement et les frais de gestion

Typologie de contrats	Frais sur versements	Frais de gestion	
		Fonds en euros	Unités de compte
<b>Moyenne du panel</b>	2,85 %	0,70%	0,82%
<b>Monosupports fermés</b>	3,18%	0,53%	
<b>Monosupports ouverts</b>	2,37%	0,48%	
<b>Multisupports fermés</b>	3,44%	0,75%	0,80%
<b>Multisupports ouverts</b>	2,45%	0,76%	0,82%
<b>"Blockbusters"</b>	3,16%	0,69%	0,81%
<b>Contrats individuels</b>	2,56%	0,72%	0,81%
<b>Contrats associatifs</b>	3,38%	0,74%	0,89%
<b>Contrats collectifs</b>	2,84%	0,65%	0,76%
<b>Contrats internet</b>	0,08%	0,70%	0,66%
<b>Assureurs-mutuelles</b>	2,57%	0,69%	0,79%
<b>Bancassureurs</b>	3,39%	0,72%	0,87%

Pour établir nos statistiques, nous avons recoupé les réponses des établissements avec les conditions générales des contrats. Etant donné la difficulté de mesurer la pratique des établissements, nous considérons que le consommateur doit surtout s'intéresser aux éléments contractuels. Impossible pour un distributeur de demander plus. Sur le contrat Patrimèa Premium, assuré par Oradea Vie, les frais mentionnés s'élèvent à 3 % maximum. Voilà pourquoi la moyenne des frais d'entrée des contrats internet n'est pas à 0 %

En moyenne, les frais sur versement s'établissent à 2,85 %. Ainsi, l'argent des épargnants commence par travailler pendant environ deux ans au profit des assureurs. A noter, si Internet est sans surprise le moins cher, les contrats associations et produits de bancassureurs affichent des frais d'entrée proches, aux alentours de 3,40 %, sensiblement supérieurs à la moyenne.

Les résultats sur les frais de gestion des fonds en euros sont proches selon les typologies de contrats, autour de 0,70 %. Les monosupports sont en revanche clairement moins chers (0,48 % pour les ouverts, 0,53 % pour les fermés). Ce constat témoigne d'une évolution du marché, liée à l'adaptation du modèle économique des assureurs.

Face à la concurrence d'internet et à la baisse des rendements, les clients sont de moins en moins enclins à accepter de payer des frais d'entrée. La tendance est donc à la baisse des frais d'entrée et à la hausse des frais de gestion.

Les particuliers doivent être particulièrement vigilants sur ce point. Leur tendance naturelle les pousse à se focaliser sur des droits d'entrée payés immédiatement. Exemple avec des vieux contrats de Mutavie : Livret Vie n'a pas de frais d'entrée mais des frais de gestion, Actiplus a des frais d'entrée mais pas des frais de gestion. Livret Vie pèse plus de 13 milliards, Actiplus 5 seulement. Financièrement, plus l'investisseur reste longtemps sur un placement, plus le poids des frais de gestion s'accroît.

Second constat : l'appétence des assureurs pour les unités de compte s'explique sans difficulté, et par forcément en fonction de l'intérêt du client. Les frais sur unités de compte sont en moyenne supérieurs aux frais de gestion des fonds en euros, alors que cette solution coûte moins cher aux professionnels en fonds propres et qu'ils perçoivent des rétrocessions de commissions par ailleurs... Bon point sur le sujet aux contrats internet où la hiérarchie des frais est bien inversée, avec des frais moindres sur les unités de compte que sur les fonds en euros.

Cette année, nous sommes également intéressés à une nouvelle pratique : les mandats de gestion. Afin de s'assurer d'un développement des unités de compte, les assureurs proposent aux clients de prendre la main, avec l'aide de société de gestion interne ou externe, afin de piloter leur patrimoine. Cette offre existe aujourd'hui pour un tiers de notre périmètre. Coût affiché : de 0 à 1,65 %. Des frais qui naturellement viennent se rajouter aux autres...



## UN AN APRES, BILAN TRÈS MITIGÉ DE LA LOI PACTE

Adoptée en mai 2019, la loi Pacte porte différentes évolutions en matière d'épargne et d'assurance vie. La CLCV a décidé de faire un rapport d'activité sur deux d'entre elles.

### L'objectif de meilleure transparence révèle une cacophonie générale

*« L'entreprise d'assurance publie 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 intervient dans un délai de 90 jours ouvrables à compter du 31 décembre de l'année au titre de laquelle ces revalorisations sont réalisées. Cette publication reste disponible pendant une durée minimale de cinq ans. »*

Depuis mi-avril, les assureurs doivent donc publier des informations complémentaires pour assurer une meilleure transparence du marché.

Premiers constats pratiques : rien n'a été fait par certains établissements pour faciliter l'accès à l'information. Ici, le document est dans les mentions légales, là dans la rubrique actualités, ou encore en pied de page, en en corps 6...

Second constat : toute la place n'a pas la même appréciation de la participation aux bénéfices. Avec une question clef : inclut-elle le taux garanti s'il en existe un ? Autre différence : Swiss Life a fait le choix de mentionner le « taux garanti brut moyen » et le taux de participation aux bénéfices supplémentaires brut moyen ». A priori, le taux servi est la somme des deux. Mais que signifie brut ? A priori, avant frais de gestion. Était-ce l'ambition du législateur ? BPCE Vie fait preuve de transparence sur ce point. L'assureur mentionne à la fois le taux de rendement brut moyen, mais également le taux de rendement net de frais de gestion. Par ailleurs, visiblement, dans cet établissement, ces taux incluent les taux minimums garantis mentionnés par ailleurs.

L'étude détaillée des documents révèlent des situations surprenantes. A la CNP, la participation aux bénéfices sur Garantie Retraite Ecureuil était annoncée à - 0,81 % au printemps. Des bénéfices négatifs ? Curieux... En novembre, elle est revenue à 0 % sans aucune mention d'une correction...

D'aucuns semblent aussi ne pas avoir maîtrisé l'usage du mot « moyen » mentionné dans la loi. Axa se réfère dans la présentation à la loi Pacte et annonce pour Cinq sur Cinq un taux de 1,60 % à 4,50 %, ou encore 1,07 % à 5,08 % sur Sélection Placements. Sur les 52 contrats présentés, Axa a affiché 32 fourchettes de taux. Au lieu du taux moyen...

**Fort de ces constatations, la CLCV souhaite que le législateur, le régulateur ou les professionnels clarifient les nouvelles obligations pour que la transparence soit véritablement à l'ordre du jour.**

**Le taux moyen de participation aux bénéfices doit s'entendre du taux servi aux consommateur après frais de gestion et avant prélèvement sociaux. Il doit correspondre au**

**taux servi de notre enquête pour les clients où tous les épargnants ont le même rendement sur le contrat concerné ou au taux moyen dans le cas contraire. Sur ces derniers produits, l'information peut être complétée par les taux minimum et maximum, mais ces derniers ne peuvent, en aucun cas, être mentionnés sans taux moyen.**

**Dans un souci de lisibilité, il est recommandé plutôt que de fournir une liste de centaines de contrats aux caractéristiques différentes (produits d'assurance vie, contrat de capitalisation...) de classer les produits en grande familles.**

La publication opérée cette année par ACM Vie, assureur du Crédit Mutuel et du CIC, nous semble relever de la bonne pratique :

« Classification des produits : contrats d'assurance vie multisupports, bons et contrats de capitalisation, contrats monosupports, épargne retraite individuel...

Publication du taux de rendement dont rendement garanti et participation aux bénéfiques. »

Cette approche pourrait être complétée par les bonnes pratiques notées par exemple dans le Groupe Société Générale (Antarius, Sogecap ou Oradea) ou BPCE Vie. Ces établissements ont fait le choix de mentionner le statut des contrats : ouverts ou fermés à la commercialisation. Cette publication du statut commercial respecte les engagements relatifs à la communication des taux de rendements des supports en euros des contrats d'assurance vie et de capitalisation intégrés dans le recueil des règles à caractère déontologique des entreprises d'assurances de la Fédération Française de l'Assurance (FFA).

Autre règle édictée par ce recueil déontologique : la publication des montants totaux de l'épargne gérée au titre de la catégorie des contrats concernés. La CLCV sera vigilante au respect de cette règle, qui permettra de mettre face aux taux moyens publiés les encours correspondants et voir ainsi les capitaux concernés.

### **Transfert d'un contrat au sein d'une même compagnie d'assurance vie**

Alors que le Sénat avait voté la possibilité de transfert d'un contrat d'assurance vie d'une compagnie vers une autre, sans perte de l'antériorité fiscale, la loi Pacte n'avait finalement accepté que la transférabilité sans impact fiscal au sein d'un même établissement.

Une information annuelle devait être fournie aux souscripteurs. Les remarques de la CLCV relèvent d'études de cas spécifiques et non d'une analyse systématique des pratiques des assureurs, notre association n'ayant pas accès aux relevés annuels réalisés par les assureurs.

La CLCV note une diversité des pratiques allant des bonnes, transfert accepté sans contraintes, aux mauvaises. Certains assurés ont ainsi la surprise d'apprendre, par écrit, que leur contrat n'était pas éligible à un éventuel transfert.

La CLCV dénonce de telles pratiques, car elle ne correspond ni à la loi ni à l'esprit de la loi. A l'origine de ce nouveau texte, l'amendement 1057 à la loi Pacte, déposé à l'époque par Roland Lescure, Olivia Grégoire et Jean-Noël Barrot, est rédigé sur une base fiscale car il s'agit de ne pas faire perdre l'antériorité fiscale en cas de transfert de contrat. Le texte ne gère pas l'initiative de ce transfert. Logique : il est difficile pour le législateur d'imposer à un assureur

de vendre une assurance vie, car il s'agit non d'un instrument financier, mais d'un contrat nécessitant l'accord des parties.

S'il n'avait traité le sujet d'un point de vue juridique, le législateur ne l'a pas occulté. En témoigne l'exposé des motifs de cette amendement. « *[Cet amendement] autorise un titulaire de contrat d'assurance-vie de transférer tout ou partie des sommes de ce contrat vers un contrat souscrit ultérieurement chez le même assureur, sans friction fiscale. À la différence du fourgoussage, le transfert n'est pas limité à un contrat de type monosupport (en fonds euros) vers un contrat de type multisupports avec un engagement minimum en unités de compte (ou en eurocroissance), mais à tous les contrats, même de multisupports à multisupports.]*

**L'intention du législateur est claire : le transfert est à l'initiative du client et tous les contrats sont concernés. Ainsi, la CLCV demande aux assureurs de bien vouloir respecter la loi et son esprit en s'interdisant de refuser un transfert à un épargnants dès que le contrat désiré par le consommateur est ouvert à la commercialisation.**