

Nos 26 critères de sélection

1 Les performances financières réalisées par l'équipe de gestion de l'assureur ont-elles été meilleures que celles de ses concurrents ? Nous examinons les résultats par rapport à l'évolution des marchés financiers (toutes valeurs mobilières françaises et étrangères confondues).

2 Les rentabilités sur trois, cinq et dix ans sont essentielles pour un placement à long terme (mais la rentabilité dépend aussi du choix personnel de répartition de l'épargnant).

3 Les changements dans l'équipe de gestion sont suivis. L'arrivée d'un gestionnaire réputé, par exemple, est une information clé. Un changement aussi. La rédaction du *Revenu* est attentive aux rumeurs et les vérifie.

4 La politique de gestion et le niveau des risques pris par les gérants sont étudiés conjointement avec les résultats pour s'assurer qu'une performance significative ne résulte pas d'une spéculation aventureuse.

5 Le type et la diversité des fonds proposés dans une assurance vie multisupport permettent d'apprécier la pertinence de la sélection pour l'épargnant.

6 La gamme de fonds doit être adaptée à la clientèle visée.

7 L'existence de profils de gestion annoncés clairement s'impose pour les épargnants qui veulent déléguer la gestion de leur argent.

8 L'indicateur des profils de gestion doit préciser le niveau de risque pour chaque option.

9 Le volume de l'épargne gérée est un indicateur de l'évolution et de la pérennité d'un assureur.

Voici les éléments examinés par *Le Revenu* pour analyser les contrats vie. Nous étudions à la fois les conditions techniques et les performances financières des contrats. Ce travail minutieux contribue à la fiabilité de nos sélections depuis déjà près de quarante ans.

10 La solidité financière de la compagnie est déterminante. Chaque année, nous passons en revue le ratio de solvabilité, le niveau des fonds propres, le montant des plus-values latentes, l'évolution des notations financières.

11 La fiabilité des réseaux qui commercialiseront les contrats. Les remarques des lecteurs sont enregistrées.

12 Les conditions générales doivent être claires, précises et conformes aux obligations légales.

13 La documentation remise doit être complète et n'induire en erreur ni sur les options du contrat ni sur les performances attendues.

14 Les frais sur versements annoncés, ou négociés, ne doivent pas raisonnablement dépasser 2,5 %.

15 La possibilité de négocier des frais, en fonction des conseils apportés et des capitaux en jeu, entre en compte.

16 Tous les frais et leur mode de prélèvement doivent apparaître clairement. Nous éliminons

les contrats à frais précomptés, encore nombreux. Aucun ne peut être récompensé par nos Trophées.

17 Les frais de gestion prélevés tous les ans sur l'encours pèsent bien plus lourd que ceux sur les versements. Nous privilégions les contrats qui les limitent à 0,6 % environ pour un contrat en euros et à 0,8 % pour un multisupport.

18 Les frais de gestion indirects, notamment prélevés dans les fonds de nombreux contrats multisupports.

19 Les retraits doivent être libres et sans pénalités, même avant le délai fiscal de huit ans.

20 La possibilité de demander une avance sur son épargne, le coût et la souplesse du dispositif.

21 Les conditions et les frais d'arbitrage pour transférer son épargne d'un fonds à un autre.

22 L'existence d'un fonds en euros de qualité dans un multisupport.

23 La rapidité de l'arbitrage, quand l'on veut effectuer un transfert du fonds en euros vers des fonds boursiers.

24 Les limitations et les lenteurs de l'arbitrage sur des fonds boursiers nuisent à la protection de l'épargne en cas de revirement de la conjoncture.

25 Une garantie décès plancher, qui restitue au minimum le capital investi au décès, ou une garantie majorée constituent une sécurité (sous réserve du coût).

26 Les conditions et les taux de rente viagère sont importants.