

Capital

N°10 MAI - JUIN -
JUILLET 2020 6,90€

VOTRE ARGENT

EURS
RATS
QUES

NITÉS
AISIR
URSE

UTILS
RISER
GAINS

FRES
RNET
ASSÉ

STION
AT AU
ESSAI

HOIX
POUR
RAITE

OUTS
ALITÉ
RALE

dynamiques...

**CONTRATS
PASSÉS AU
CRIBLE**

A CPPAP
90 € - RD



Spécial

Assurance vie

Retour à la sécurité, mode d'emploi



VOS DROITS IMMOBILIER,
CE QUI CHANGE POUR VOUS:
LES CONSEILS D'UN AVOCAT **P.90**

GRAND ANGLE CAVIAR:
LE COURS DE L'OR GRIS
AU PLUS HAUT **P.94**

BEL.: 7,50 € - CH.: 11,50 CHF - CAN.: 10,99 CAD - D.: 8,90 € - LUX.: 7,50 € - PORT. CONT.: 8,30 € - DOM.: Avion: 9 €; Bateau: 6,90 € - MAY.: 8 € - Maroc: 76 DH - Tunisie: 10 TND - Zone CFA: Avion: 7500 XAF; Bateau: 5 000 XAF - Zone CFP Bateau: 900 XPF



COMMERCIALISATEURS Les contrats des banquiers ne font pas le poids face à ceux des sites Internet ou des associations

Lorsqu'on souhaite souscrire pour la première fois un contrat d'assurance vie, trouver le bon intermédiaire dépend du niveau de ses exigences. En poussant la porte de son agence bancaire ou celle de l'agent général d'assurances, le client pas trop regardant sur la qualité du produit proposé trouvera largement ce qu'il lui faut. Ce sera rarement le cas pour un investisseur expérimenté. Celui-ci a tout intérêt à s'adresser à un conseiller en gestion de patrimoine, une association de défense d'épargnants, ou bien à passer par un établissement opérant exclusivement sur Internet. Les contrats 100% en ligne cumulent en effet les atouts : des frais modiques, un rendement confortable du fonds en euros sans risque, et une vaste palette de supports dynamiques pour investir une partie de ses économies en Bourse (après un krach, le marché finit toujours par se redresser) ou en immobilier.

BANQUES SAUF À PLACER DE GROS MONTANTS, VOUS N'AUREZ ACCÈS QU'À DES CONTRATS PEU RÉMUNÉRATEURS

Contacteur son banquier est ce qu'il y a de plus naturel pour ouvrir un contrat. C'est à lui que vous avez affaire pour toutes vos opérations courantes, et c'est chez lui qu'est sans doute viré votre salaire, voire que sont logées vos assurances auto et habitation. De plus, si ce n'est pas vous qui lui demandez conseil, c'est vraisemblablement lui qui vous démarchera puisqu'il connaît le montant de vos avoirs financiers. L'ennui, c'est que ce banquier, qui travaille avec la filiale «assurance» de son groupe, ne dispose pas d'une offre très développée. Et si vous n'avez que quelques milliers d'euros à investir, il vous orientera vers le bas de gamme, à savoir des fonds de qualité médiocre et peu rémunérateurs, surtout s'il s'agit du fonds en euros (rarement rémunéré à plus de 1% en 2019). En effet, seule une mise importante, par exemple 40 000 ou

LES NOMBREUX AVANTAGES DES COURTIER 100% INTERNET

NOM DU COURTIER (ANNÉE DE CRÉATION)	NOMBRE DE CLIENTS (NOMBRE DE CONTRATS)	ENCOURS GÉRÉS EN ASSURANCE VIE
Altaprofits.com (2000)	38 000 (4)	1,7 milliard d'euros
Assurancevie.com (2010)	8 000 (3)	400 millions d'euros
Bienprévoir.fr (2008)	2 200 (11)	200 millions d'euros
Hedios.com (2006)	7 500 (1)	400 millions d'euros
Linxea.com (2005)	35 000 (4)	1,5 milliard d'euros
Meilleurplacement.com (2007)	9 500 (3)	600 millions d'euros
Mes-placements.fr (2005)	30 000 (3)	1,1 milliard d'euros
Mieuxplacer.com (2018)	2 000 (7)	100 millions d'euros
Placement-direct.fr (2004)	6 000 (5)	250 millions d'euros
Touslesplacements.com (2013)	2 500 (6)	115 millions d'euros

Les nouveaux courtiers en assurance vie officient désormais sur Internet (sous le contrôle de l'Autorité des marchés). Leurs atouts : des contrats sans frais d'entrée, dotés de nombreux fonds d'investissement, des partenariats avec plusieurs compagnies d'assurances. Ils totalisent aujourd'hui près de 3% de la collecte annuelle.

50 000 euros, peut l'inciter à bien vous traiter, notamment en faisant appel à des sociétés de gestion extérieures à son groupe. Raison de plus pour lui montrer que c'est à vous de choisir et non pas à lui, ce qui suppose que vous exigiez une documentation complète et que vous l'interrogez sur les caractéristiques du contrat présenté, sur son rendement, les frais d'entrée et de gestion, l'identité de l'assureur... De quoi vous éviter de vous faire piéger.

COMPAGNIES D'ASSURANCES LA QUALITÉ DE LEURS PRODUITS EST UN PEU SUPÉRIEURE À CELLE DES BANQUES

Quand on veut passer par une compagnie d'assurances comme Axa, Allianz ou Aviva, c'est à un agent général qu'on

a le plus souvent affaire. Cet agent représente la compagnie dont il commercialise les contrats. Sa position n'est pas toujours claire, car il doit satisfaire à la fois son client et la compagnie qui l'emploie. En revanche, ses contrats et ses conseils peuvent être de meilleure qualité car l'assurance est son cœur de métier, ce qui n'est pas toujours le cas des banquiers, familiarisés depuis peu avec cette spécialité. Cela dit, il y a du bon et du moins bon dans les propositions des assureurs, notamment au niveau des frais, qui peuvent parfois excéder 3 ou 4% sur les versements. Et puis, certains agents sont plus à l'aise pour vendre de l'assurance auto ou habitation que pour dispenser du conseil patrimonial. On retrouve cette

Aucuns frais d'entrée à payer avec un courtier ou une banque en ligne

elles chez les mutuelles (Maaf, Macif, mut...). Mais au moins sont-elles traditionnellement attachées à deux principes de gestion rassurants : la prudence et la simplicité.

QUESTIONNAIRES DE PATRIMOINE SERVICE PROFESSIONNEL, MAIS NIVEAU DE FRAIS SOUVENT ÉLEVÉ

Les conseillers patrimoniaux, contrairement aux agents généraux d'assurances, travaillent pour une seule compagnie, et sont indépendants : ils ne sont responsables que devant leurs clients. Voilà pour l'histoire. En fait, ils sont quand même très proches des assureurs, puisque ceux-ci leur versent des commissions pour chaque contrat d'assurance vie vendu. Appelés conseillers CGP (conseillers en gestion de patrimoine), ces professionnels offrent toutes les garanties de sérieux, car ils sont habilités à exercer une activité d'intermédiaire en assurance. De plus, beaucoup d'entre eux sont capables d'offrir à leurs clients des services « sur mesure », comme établir un bilan patrimonial et en déduire une stratégie d'épargne à long terme. Ils ont aussi une bonne connaissance des fonds d'investissement, ce qui leur permet de jouer la carte de la diversification. En contrepartie, leurs honoraires sont souvent élevés (de 1 à 2 %). Autre problème : bien qu'ils aient

pour mission de faire jouer la concurrence entre les compagnies pour dénicher les meilleurs produits, grande peut-être la tentation de retenir celles qui leur offrent les commissions les plus fortes.

ASSOCIATIONS DE DÉFENSE DES TAUX DE RENDEMENT EN TÊTE DES PALMARÈS DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES

Elles ont pour nom Afer, Asac-Fapès, Agipi ou Gaipare : ces associations d'épargnants réunissent des assurés (760 000 dans le cas de l'Afer, le leader du secteur associatif) et ont donc souscrit un contrat de groupe afin de peser plus efficacement qu'un investisseur isolé face aux grandes compagnies. Elles ont largement contribué à populariser l'assurance vie, notamment en négociant des niveaux de frais de gestion plus bas, en améliorant la qualité des placements investis et en imposant plus de transparence dans le contenu des contrats. De fait, les rendements servis de leur fonds en euros sont parmi les plus élevés de la place (lire le tableau page 54). Concrètement, l'assuré ne souscrit pas directement auprès de l'association mais par l'intermédiaire d'un réseau de distribution extérieur (généralement des courtiers). Notez qu'un droit d'entrée, allant de 20 à 30 euros, est parfois demandé par l'association. Attention : un certain nombre d'associations d'assurés ont été

créées et sont contrôlées par un assureur. Elles sont gérées par un conseil composé d'administrateurs, en principe indépendants (c'est la loi qui l'exige), mais évidemment choisis par la compagnie...

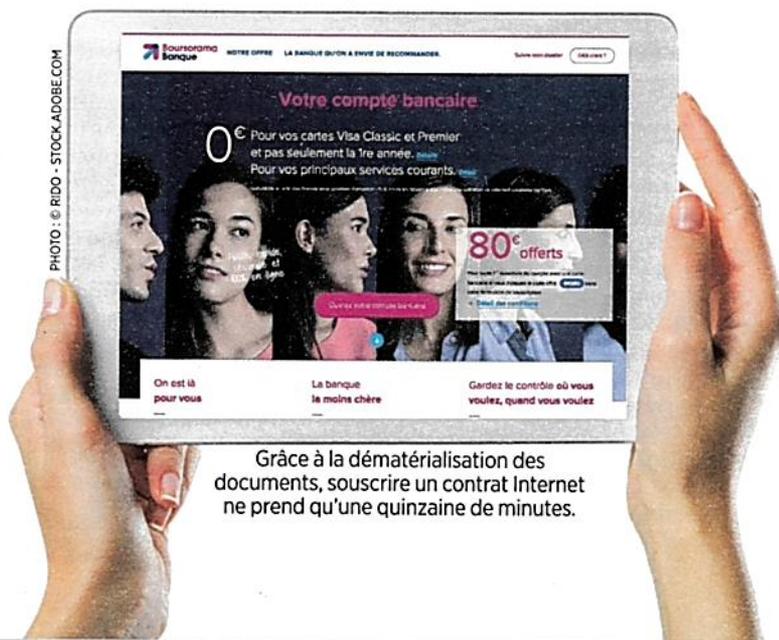
SITES INTERNET DES CONTRATS SANS FAILLE, TRÈS BON MARCHÉ ET QUE L'ON PEUT PILOTER À 100% PAR ORDINATEUR

Tout souscripteur devrait s'intéresser à Internet. Datant d'une quinzaine d'années, les contrats en ligne font désormais partie du paysage financier. A la base de leurs succès, l'absence de frais sur les versements et les transferts d'argent gratuits entre les fonds disponibles. Quant aux frais de gestion, ils se situent dans la fourchette basse du marché (0,60 à 0,70% par an dans la plupart des cas). Autre atout, ces sites proposent une offre très large de fonds en unités de compte, avec des performances souvent brillantes. Ce genre de souscription est évidemment réservé à ceux qui sont à l'aise avec un ordinateur, car tout se fait en ligne (lire l'encadré sur les modalités de souscription ci-dessous). A noter : il existe deux types de sites distribuant des assurances vie, ceux des banques en ligne (Boursorama, Fortuneo, ING...), qui exigent souvent, en parallèle, l'ouverture d'un compte-courant, et ceux des courtiers spécialisés, comme Alta-profits, Assurancevie.com ou Placement Direct (lire l'encadré page 27), qui travaillent avec les mêmes assureurs mais sont plus simples d'accès : on peut souscrire leurs contrats sans contrainte. ●

COMMENT EMPLOYER UN COURTIER POUR SOUSCRIRE EN LIGNE

ouvrir un contrat chez un courtier ou une banque en ligne exigeait, il y a encore quelques années, de remplir à la main un bulletin de souscription, de l'adresser par voie postale à l'établissement. Aujourd'hui, la grande majorité des documents sont dématérialisés. La souscription peut s'effectuer en une dizaine de minutes. Une fois le bulletin rempli en ligne, il suffit de transférer

au site Internet un scan de sa pièce d'identité, un justificatif de domicile, une autorisation de prélèvement sur son compte bancaire (c'est le client qui décidera à chaque fois du montant à verser), voire un exemplaire de sa signature si l'on choisit de payer le premier versement en chèque. C'est tout. Deux semaines plus tard, l'assuré recevra par courrier son bulletin d'adhésion certifié.



Grâce à la dématérialisation des documents, souscrire un contrat Internet ne prend qu'une quinzaine de minutes.