

SPÉCIAL PLACEMENTS

ASSURANCE-VIE *Le placement préféré des Français doit se réinventer*

Menacée d'un tour de vis fiscal, de moins en moins rentable, l'assurance-vie est à la peine. Les assureurs cherchent des pistes pour s'en sortir.

PAR ANNE BODESCOT

Les Français sont habitués désormais à voir tous les ans la rémunération de leur contrat d'assurance-vie s'essouffler un peu plus. L'année 2013 ne devrait pas déroger à la règle. « *Nous n'avons pas encore atteint le point le plus bas sur les fonds en euros. Leurs rendements vont peu à peu converger vers 2,5 %* », prédit Eric Le Baron, directeur général de Swiss Life France Vie et Patrimoine. La faute aux taux d'intérêt toujours très bas (2,35 % environ par exemple pour l'emprunt d'Etat français à dix ans), pénalisants pour les assureurs contraints de replacer sur les marchés, essentiellement en obligations, environ 15 % de leur actif chaque année, au fur et à mesure que tombent les intérêts ou que certaines obligations arrivent à échéance. « *L'investissement à de tels niveaux de taux rend difficile une remontée du rendement moyen des fonds en euros* », souligne Corinne Jehl, consultante chez



Optimind Winter. Même si certains ont acheté des obligations italiennes ou espagnoles, aux taux plus élevés, et même si beaucoup ont aussi une poignée d'actions, dopées par une belle année boursière, le rendement moyen de l'assurance-vie, qui était de 2,9 % en 2012, devrait tomber « *autour de 2,7 % cette année* », estime Corinne Jehl. Dans la poche des épargnants, ce sera même un peu moins, puisque cette rémunération est amputée par 15,5 % de prélèvements sociaux, auxquels aucun contrat n'échappe, sans compter l'impôt éventuel (en cas de retrait).

Pourtant, malgré ces pers-

Le rendement moyen pourrait tomber autour de 2,7%

pectives peu attrayantes, l'immense majorité des Français reste fidèle au fonds en euros. Seuls 15 % de l'épargne nouvelle qui s'investit en assurance-vie s'orientent vers les sicav et FCP proposés dans les contrats, essentiellement sur des fonds patrimoniaux (répartis entre actions et obligations comme Carmignac Patrimoine, vedette incontestée même si les concurrents se sont multipliés) ou des fonds « à formule », qui offrent une garantie en capital, totale ou partielle, à une échéance fixée à l'avance. Les assureurs peinent à convaincre les Français de profiter de ...



SPÉCIAL PLACEMENTS

... leurs contrats pour investir en Bourse, même sur ces fonds gérés pour limiter les risques. Ceux qui, comme Swiss Life, parviennent à drainer 30 % ou plus des versements des clients vers ces supports en actions ? Peut-être. En attendant, les assureurs eux-mêmes cherchent des solutions. La future réglementation européenne, Solvabilité II, les empêche de trop exposer aux marchés boursiers les fonds en euros. Ils s'engagent en effet à tout moment à



Inciter les assureurs à se tourner davantage vers les actions

rembourser aux souscripteurs qui le demandent le capital investi sur les contrats et les intérêts capitalisés. Difficile dans ce cas de prendre trop de risques sur des marchés d'actions volatils. D'où l'idée de n'offrir cette garantie en capital qu'à une échéance donnée, choisie par le client, par exemple 8 ans ou 10 ans après la souscription. Ce qui permet à l'assureur de miser plus sur les actions. C'est le

principe des fonds Eurocroissance, un nouveau concept évoqué dans le rapport sur l'épargne Berger-Lefebvre. Ce rapport avait été commandé par le gouvernement, notamment pour préparer une possible réforme de l'assurance-vie.

Parmi les pistes évoquées, figurait, pour les épargnants qui détiennent plus de 500 000 euros en assurance-vie, la fin de l'exonération totale d'impôt après 8 ans - jusqu'à 4 600 euros d'intérêts retirés par an, le double pour un couple marié - et du taux réduit de 7,5 % appliqué au-delà.

La garantie en capital reste primordiale

Mais cet avantage serait maintenu dans certains cas, notamment pour les capitaux placés sur ces fameux fonds eurocroissance. L'objectif, pour l'Etat, serait de permettre aux assureurs d'investir plus largement en Bourse l'épargne de leurs clients (pour financer les entreprises). « Pour les Français qui hésitent à prendre des risques, ces fonds euro-croissance seraient une bonne alternative aux unités de compte (sicav, FCP) », remarque Eric Le Baron. « Mais les souscripteurs sont très attachés à l'idée de bénéficier d'une garantie en capital à tout moment sur leur contrat et donc de pouvoir faire des retraits sans risques à tout moment, même s'ils utilisent peu cette faculté », ajoute-t-il. Seront-ils prêts à renoncer à cette liberté dans l'espoir de gagner plus en Bourse et d'être moins taxés ? Certains assureurs en doutent, et ne se pressent pas de réfléchir à ce nouveau produit, dont le cadre légal n'est d'ailleurs toujours pas fixé. « Le succès de l'eurocroissance dépendra des mesures fiscales mises en place, de la souplesse laissée au fonds... et de la façon dont les assureurs expliqueront le concept à leurs clients », estime Corinne Jehl. ■ A. B.

LIQUIDITÉS

Les fonds en euros, plus attrayants que les livrets ?

Les livrets bancaires fiscalisés ont perdu beaucoup de leur attrait pour les contribuables les plus lourdement taxés. Leurs intérêts, au-delà de 2 000 euros par an, ne bénéficient plus d'une imposition à un taux forfaitaire (24 %) : ils sont soumis, outre les prélèvements sociaux, à l'impôt sur le revenu au taux marginal. De plus, les taux promotionnels, éphémères, se font aujourd'hui moins généreux. L'épargne placée sur ces produits est donc de plus en plus mal rémunérée et de plus en plus fiscalisée. Or, même s'ils sont a priori destinés à recevoir une épargne à très court terme, les livrets recueillent en réalité des capitaux stables, qui restent placés parfois pendant des mois ou des années. Simplement parce que les

Français souhaitent que cet argent reste à disposition, sans pour autant lui destiner un usage précis à brève échéance. Et dans ce cas, ces capitaux seraient bien mieux investis sur certains contrats d'assurance-vie dépourvus de frais d'entrée (comme ceux de la plupart des banques en ligne). Ils y seraient mieux rémunérés dans la durée : les bons contrats rapportent encore autour de 3 % par an. Ils ne seraient pas bloqués car l'immense majorité des assurances-vie, même souscrites de fraîche date, autorisent à tout moment les retraits. Enfin, leur imposition serait plus légère que sur un livret. Avant huit ans, le contribuable qui fait un retrait sur son contrat récupère une partie du capital versé (non fiscalisé, bien sûr), et les intérêts qu'il a rapportés. Seuls

ces derniers sont donc imposables, ce qui est un atout comparé aux livrets, sur lesquels tous les intérêts de l'année sont taxés, qu'on en ait besoin ou non. Les gains retirés ainsi d'une assurance-vie sont soumis, comme les livrets, à l'impôt sur le revenu au taux marginal (en plus des prélèvements sociaux). Les deux placements sont donc là à égalité. Mais s'il le souhaite, le souscripteur d'un contrat d'assurance peut encore aujourd'hui opter pour le prélèvement forfaitaire libératoire : les intérêts retirés du contrat seront alors imposés au taux de 35 % si le contrat a moins de 4 ans, et de 15 % s'il a entre 4 et 8 ans. Mais cet avantage pourrait être de courte durée. Ces taux privilégiés sont en effet dans le collimateur de Bercy. A. B.

