



Prendre de la hauteur de vue sur la finance et le patrimoine.  
De meilleures décisions en toute indépendance.

## LES NOUVEAUX RISQUES DE L'ASSURANCE-VIE

Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul  
FINADOC et ACTIONNAL sont deux marques de COSALE, SAS au capital de 30 000 €. RCS 513 969 642  
TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 email: [contact@finadoc.com](mailto:contact@finadoc.com) web: [www.finadoc.com](http://www.finadoc.com)

Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N° D11/865 auprès de la CNCIF, association agréée par l'AMF ORIAS N° 11 062 831 (CIF, courtier en assurances, intermédiaire en opérations de banque). Responsabilité civile professionnelle : AIG

---

## LES NOUVEAUX RISQUES DE L'ASSURANCE-VIE

Nous aborderons ce point non pas sur l'évolution du support juridique en tant que tel, qui reste à ce jour encore le meilleur outil familial et patrimonial, mais davantage sur la partie financière.

Nous critiquons assez certains économistes de faire du pessimisme leur fonds de commerce<sup>1</sup>, et dans nos notes économiques ou financières, nous nous attachons à la plus grande objectivité et impartialité (en résumé, savoir lire entre les lignes).

Mais cette note sur les risques des clients plaçant en assurance-vie est importante dans son contenu et implique que les conseils (avocats, experts-comptables, notaires, banquiers, assureurs et indépendants du patrimoine) en amont soient désormais très attentifs à l'avenir financier de leurs clients.

### **Préambule :**

Nous avons connu globalement 35 ans de baisse continue des taux d'intérêt. Après 2000 puis après 2008, les politiques financières ont accru les risques et les banques centrales pour permettre le désendettement ont opté pour une remontée contrôlée de l'inflation et des taux pour relancer la croissance. Les assureurs (partie placements) ont accumulé des obligations d'Etat, sans globalement de risque de contrepartie, notamment pour servir la rémunération du fonds en euros. Face à une hausse probable des taux, les assureurs, Solvency II ou non (l'équivalent de Bale III) gèrent désormais un autre risque : non pas le risque en capital (les obligations d'Etats) mais celui de la conséquence d'une politique monétaire de hausse des taux (donc de la santé financière des fonds d'épargne). Pour rappel et en résumé, quand les taux montent, les obligations baissent et inversement. Plus l'échéance est lointaine, plus la variation à la hausse ou à la baisse des obligations est importante. Avec les assureurs qui détiennent des obligations à long terme, une petite variation de taux à la hausse a un impact très fort sur la valorisation financière totale (sensibilité de 9 = 1 point de hausse donne une baisse de 9% de l'obligataire).

### **Contexte :**

Depuis un an environ, de plus en plus d'assureurs posent des contraintes de fonds en euros pour les clients souhaitant y souscrire. La période du tout sécuritaire (100% de fonds en euros) semble révolue. Certaines compagnies

refusent sur des montants significatifs 100% en fonds euros et imposent des Unités de Compte (UC = sicav, scpi, fcp...). D'autres, plus subtilement, proposent dans leur offre de commercialisation des rémunérations bonifiées du fonds en euros pour l'année à venir (parfois deux ans) en contrepartie d'un taux d'UC à minimum 20%. Le souci est que le rendement bonifié est supérieur pour une seule année (voire deux) alors que les UC seront détenues sur une plus longue période. Le marketing agit sur un ou deux ans, les UC sur plus long terme.

Les assureurs font porter sur leurs clients un triple risque :

- le fonds en euros pourrait être "bloqué" lors de rachat en cas de hausse supérieure à 1% chez certaines compagnies, et ce pour éviter de matérialiser leurs pertes potentielles ;
- les clients regardent le court terme (bonification attractive) en masquant le risque sur les UC qui peuvent significativement remettre en question la performance globale du contrat ;
- les assureurs reportent indirectement sur les clients la prise de risque en matière de placements alors que l'on sait que les français n'ont pas assez de culture actions/obligations en comparaison d'autres pays (Belgique, Luxembourg, Suisse, UK, Allemagne...).

Le marketing des assureurs conduira à des soucis de confiance entre les épargnants et eux. Quand dans la presse on lit encore "combien rapporte l'assurance-vie ?" alors que l'on peut y mettre toutes sortes de placements, le chemin pour avancer sera très long.

**Que faire pour réduire les risques ?** Quelques principes essentiels :

- sélectionner encore plus drastiquement le choix des contrats et des compagnies (l'environnement assurantiel bancaire est à éviter). Un indépendant du patrimoine est souvent courtier en assurance ou co-courtier ;
- répartir ses placements entre fonds euros et unités de compte qu'à la hauteur de la compréhension que l'on en a et des risques maximum que l'on peut prendre ;
- adopter une allocation diversifiée, compréhensible afin que le contrat soit géré et actif sans nécessairement arbitrer trop souvent ;
- éviter à tout prix le marketing : la performance d'un contrat se fait sur la durée et non sur une offre commerciale ponctuelle ;
- investir progressivement ;

- lire entre les lignes du contrat (fonctionnement, conditions, frais, contraintes...). Là, le courtier a également son devoir de conseil.

Nous travaillons avec des banques et des assureurs, mais nous attendons d'eux, pour nos clients, une responsabilité éthique. Pour protéger le capital de nos clients (même si ponctuellement les marchés financiers donnent des signes de faiblesse, comme depuis août), il est nécessaire d'agir sur le long terme. Nous écartons les assureurs dont la démarche n'est pas alignée sur celle des clients.

François Almaleh

[www.finadoc.com](http://www.finadoc.com) (voir "ressources en finances")

1 : Jean-Paul Betbèze, Marc Fiorentino, Véronique Richès Flores, Revue Agora, Revue LEAP...