

Bien choisir son contrat d'assurance-vie multisupports

Camille Peyrache

19/12/2008 | Mise à jour : 12:54

Pour un particulier, il est difficile de se repérer dans les multiples offres. Avant de souscrire un contrat, il convient de prêter attention à plusieurs critères.

Le choix d'un contrat d'assurance-vie multisupports n'est pas chose aisée. La grande diversité des contrats et les multiples options possibles rendent les comparaisons difficiles. D'autant que les possibilités recherchées par les titulaires ne sont pas les mêmes en fonction de leurs objectifs d'épargne. «Le premier élément à vérifier est le sérieux et la solidité de la compagnie d'assurance qui propose le contrat», explique Christian Chardin de mes-placementsvie.com. Après la débâcle financière qui a touché des établissements réputés solides, les conseillers en gestion de patrimoine sont d'autant plus prudents. «Pour les grosses sommes, nous conseillons depuis longtemps à nos clients de diviser leurs placements sur plusieurs contrats pour diminuer les risques», insiste Emmanuel Narrat, conseiller en gestion de patrimoine (CGPI) et directeur associé chez Haussmann Patrimoine à Paris. «Les options disponibles sont également à regarder de près, assure Franck Nogues, CGPI à Marseille chez Conseils et Patrimoines. La dynamisation et la sécurisation de l'épargne grâce à un jeu de vases communicants entre le fonds euros et les actions me paraissent essentielles.»

Variété des fonds

Une fois les contrats proposés par des assureurs solides et sérieux, il convient d'examiner les supports auxquels le contrat multisupports donne accès. C'est le critère principal qu'a retenu l'observatoire indépendant des produits financiers, Testepourvous.com, qui a passé au crible plus de 300 contrats multisupports. «Pour un placement long terme, ce qui compte à nos yeux, c'est la variété des fonds disponibles au sein du contrat ». C'est cela qui permettra une répartition correcte de l'épargne afin d'obtenir une allocation d'actif efficace tout en réduisant le risque. Les frais d'entrée ou les frais de gestion ne sont pas des critères essentiels, même s'il convient de ne pas les négliger.» Même constat chez les professionnels de la gestion de patrimoine. «Nous ne proposons à nos clients que des contrats qui offrent plusieurs centaines de supports différents», poursuit Emmanuel Narrat. De son côté, Franck Nogues insiste également sur «la diversité des fonds qui permet d'adapter sa stratégie à la conjoncture.»

Les frais n'altèrent pas la performance

Contrairement à une idée reçue, les frais d'entrée, de sortie et de gestion ne sont pas les critères les plus importants. «Je n'ai jamais vu un client perdre ou gagner de l'argent à cause des frais, prévient Emmanuel Narrat. La performance vient du choix des fonds, du timing et de l'allocation d'actifs. Il faut seulement vérifier que les frais correspondent à un réel service.» Ce conseiller en gestion de patrimoine utilise environ 35 contrats différents pour correspondre aux besoins de ses clients. Pour les investisseurs débutants, il conseille «Himalia» du premier assureur vie européen, Generali Patrimoine, accessible dès 5000 euros. Ce contrat propose 300 supports d'investissements, huit profils de gestion déléguée (frais de gestion : 0,9%) et de nombreuses options.

«Les frais ne sont pas des critères essentiels», explique-t-on également chez Testepourvous.com. L'organisme indépendant a ainsi décerné le label «Meilleur choix» à «Swiss life strategic plus». Ce contrat haut de gamme donne accès à 800 supports avec des frais d'entrée de 4,5%, des frais de gestion profilée et frais d'arbitrage à 1%. Cependant, il permet une gestion libre ou déléguée optimale selon Testepourvous.com.

Les contrats disponibles sur internet proposent généralement des frais très compétitifs par rapport à l'assurance-vie disponible dans les réseaux bancaires ou chez les CGPI. Cependant, ils peuvent se révéler difficiles à manier pour un néophyte. La gestion déléguée à un professionnel (société de gestion) n'est pas toujours possible. Résultat : le particulier est livré à lui-même et doit réaliser ses propres arbitrages. «Pour ne pas laisser nos clients seuls devant des décisions difficiles, nous avons des conseillers disponibles du lundi au samedi par téléphone», assure Christian Chardin de Mesplacementsvie.com.