

Pourquoi vous ne devez pas chercher à tout prix de réduire les frais de votre assurance-vie

Chronique de Cyrille Chéry
Invest'Aide

03/03/19 13:54



De plus en plus de distributeurs d'assurance-vie se lancent dans une guerre commerciale. La plupart des courtiers et banques en ligne mettent en avant l'absence de frais sur leurs assurances-vie. Est-ce réellement le premier critère de sélection ? Est-on gagnant sur la durée ?

Je suis conseiller en investissements financiers à Lyon. La gestion de patrimoine est un univers passionnant, que j'ai découvert sur le tas après des études en mathématiques appliqués à la finance et à l'assurance. Mon cursus universitaire m'a appris à modéliser des produits financiers complexes, par exemple, mais je n'ai acquis aucun précepte d'éducation financière.

Si bien que j'ai fait de nombreuses erreurs sur la gestion de ma première assurance-vie. J'essaie aujourd'hui de sensibiliser les investisseurs aux problématiques que j'ai rencontrées.

Les différents frais d'une assurance vie

Une assurance-vie est une enveloppe fiscale, attractive pour l'investisseur. Ce placement est géré par un assureur à partir de capitaux déposés dans un banque. L'investisseur est libre de choisir des fonds dans lesquels investir au travers de son assurance-vie (par exemple, le fameux fonds euros, cher aux Français). Il peut également déléguer les différents arbitrages au distributeur, à savoir le courtier, l'assureur ou le conseiller en investissement financier.

Il existe donc de nombreux intermédiaires dans le montage d'une assurance-vie. Evidemment, chaque intermédiaire est rémunéré pour le travail qu'il effectue. Cela génère donc plusieurs types de frais.

Les frais les plus communs que l'on rencontre sont les suivants :

Les frais sur les versements : il s'agit d'un prélèvement effectué sur le versement de l'assuré (l'investisseur)

Les frais de gestion : chaque année, le capital détenu sur l'assurance-vie est prélevé d'un certain pourcentage afin de financer la tenue des comptes

Les frais de sortie : de moins en moins présents dans les conditions financières des assurances-vie, la somme rachetée depuis l'assurance-vie est amputée des frais de sortie.

Les frais des fonds de l'assurance-vie

Vous pensiez n'avoir que trois types de frais tout au plus ? Détrompez-vous, les fonds dans lesquels vous investissez par le biais de l'assurance-vie sont eux-mêmes chargés de frais.

Frais de gestion annuel, commissions de surperformances... **Les frais peuvent être nombreux** et diminuer fortement la valeur de votre portefeuille financier sur le long terme.

Ces frais sont répertoriés dans le document d'information clé pour l'investisseur, le DICI. Lors de la souscription de votre assurance-vie, votre conseiller en gestion de patrimoine a l'obligation de vous le remettre. N'hésitez pas à lui demander la motivation de ses choix de fonds à ce moment-là.

L'impact des frais sur votre capital

Maintenant que nous avons introduit les différents types de frais d'une assurance-vie, nous pouvons les distinguer en deux catégories :

Les frais "one-shot", que l'on paie une seule fois comme les frais sur les versements. Il s'agit de frais amortissables sur la durée de l'investissement. Exactement comme des frais de notaire lorsque vous achetez votre maison.

Les frais récurrents comme les frais de gestion. Il s'agit de frais prélevés tous les ans.

Par conséquent, si vous placez 10 000 euros sur une assurance-vie prélevant 1% de frais de gestion et 4% de frais sur les versements :

Un montant de 400 euros sera prélevé à l'entrée au titre des frais sur les versements
5 ans plus tard et sans revalorisation, vous aurez payé 470 euros en plus pour les frais de gestion
En 10 ans, ce sera 917 euros qui auront été payés pour les frais de gestion

Comme vous pouvez le voir, **les frais de gestion vont impacter votre capital à long terme**. Et ce, même si en apparence le taux vous paraît faible.

Sur 10 ans, un taux de gestion de 2% (que l'on retrouve chez certaines banques et CGP) vous aura coûté près de 1 800 euros. Nous sommes loin des petits 400 euros de frais sur versements.

Beaucoup d'investisseurs se focalisent sur les frais sur les versements et tentent de les réduire au maximum car il est douloureux de voir son capital diminuer instantanément lors de son versement. Les banques et courtiers en ligne l'ont bien compris : ils proposent des contrats sans frais sur les versements.

Or, ils doivent se rémunérer d'une manière ou d'une autre. Pour cela, ils ont trouvé des montages astucieux mais peu transparents pour leurs investisseurs...

Les frais réduits des banques et courtiers en ligne

Comme disent les Américains : "There is no free lunch". Autrement dit, si c'est moins cher, c'est qu'il y a une raison.

Si, aujourd'hui, les banques et les courtiers en ligne peuvent proposer des assurances-vie sans frais sur versement, c'est parce qu'il n'existe pas de conseil dédié à l'entrée. Je veux dire, un conseil indépendant que l'on retrouve chez les conseillers en investissements financiers.

En voulant économiser quelques points sur les frais sur les versements, l'épargnant se prive parfois d'un conseil indépendant de qualité. Le type de conseils qui lui aurait permis d'optimiser ses avoirs et gagner bien plus que la somme économisée.

Avant ma seconde vie de conseiller en gestion de patrimoine, j'ai fait mes débuts d'investisseur avec une assurance-vie ouverte dans une banque en ligne. Mon niveau de connaissance financière était bien faible à cette époque... Pour choisir, mon critère était simple : le moins de frais possible.

Et comme je ne savais pas construire mon allocation d'assurance-vie, j'ai choisi un gérant (renommé) pour placer mon argent. Les banques en lignes sont adeptes du marketing : on vous fait miroiter un gestionnaire dédié à partir de 5 000 euros d'encours. Si seulement...

Je vous explique pourquoi j'ai vite déchanté par la suite. Je devais donc m'acquitter d'une couche supplémentaire de frais : 1% par an. Venant ainsi rogner un peu plus sur la rentabilité nette du produit. En contrepartie, le gérant devait me sélectionner les meilleurs fonds en fonction du contexte économique.

Trois ans se sont écoulés. Le niveau de risque était globalement similaire à celui du CAC 40. Sur cette période, l'indice français avait performé de 20%. Mon assurance-vie, elle, d'un pénible 3%... Mon assurance-vie, qui devait être gérée de manière indépendante, était en réalité constituée d'une majorité des propres fonds du gestionnaire...

Une façon pour lui d'augmenter sa rémunération. Les fonds investis se voyaient eux-mêmes prélevés de frais annuellement par le gestionnaire.

Ces fonds sont également lucratifs pour l'assureur, puisqu'ils leur reversent une partie de leur performance !

En creusant un peu plus sur les fameux DICI que peu d'investisseurs lisent, on constate que la rétro-commission de l'assureur est de 2%. Autrement dit, 2% de la performance annuelle du fonds était transférée à la banque. A ajouter, bien sûr, au 1% qu'elle prélevait de manière "transparente" sur l'assurance-vie.

Voilà où était partis les 17%... Dans des frais que l'on m'avait dissimulés.

Il n'y a pas de magie, les frais sont prélevés sur le capital des investisseurs. D'où les performances très faibles de mon assurance-vie.

Autre détail : l'adéquation entre le risque que j'avais choisi et l'horizon de placement n'était pas optimal. Mais je ne savais même pas de quoi il s'agissait à l'époque. Je me suis juste contenté de cliquer aux endroits du formulaire qui me semblaient les plus pertinents.

Les frais doivent être synonymes de valeur ajoutée

Dans le monde de la gestion de patrimoine, il existe une multitude d'assurances-vie avec des frais différents.

Chaque frais, dans sa nature et son montant, doit être justifié par une valeur délivrée.

Ainsi, les frais sur les versements correspondent généralement à une rémunération pour le conseil et la mise en place de l'assurance-vie. Les frais de gestion permettent de rémunérer le suivi de votre portefeuille par un gestionnaire et la tenue des comptes par l'assureur.

Autant vous dire que vous avez tout intérêt à choisir l'assurance-vie qui présente le moins de frais à prestations égales.

Cependant, gardez en tête que vous ne devez pas baisser à tout prix le montant des frais.

Notamment si le produit est livré avec un conseil pertinent et indépendant comme peut le faire un conseiller en investissement financier.

Acceptez de payer 1 pour gagner 2. Vos finances vous remercieront.

Pour cela, n'hésitez pas à challenger votre gestionnaire et lui demander le couple rendement risque du portefeuille qu'il vous a créé. En le comparant avec ceux des indices du marché, vous pourrez savoir si votre portefeuille est efficient et présente un bon couple rendement risque.

Un bon gestionnaire, par sa gestion active, doit être en capacité de vous délivrer de meilleures performances que les indices de références. Sinon, autant faire de la gestion passive et investir dans destrackers (ETF)...

AUTOUR DU MÊME SUJET

[Divorce devant notaire](#) > Guide

[Renonciation succession devant notaire](#) > Guide

[Lettre demande de devis pour formation](#) > Guide

[Renonciation à une succession : délai et formalités](#) > Guide

[Livret dev durable plafond](#) > Guide



NEWSLETTERS

[Exemple de newsletter](#)

Vous aimez nos articles ?
Recevez-les en premier !

Entrer son email pour s'abonner

OK

CONTENUS SPONSORISÉS

**Assurance-vie : ce qui va
changer pour votre
contrat cette année**

> Patrimoine

**Prix immobilier : le prix du m² par commune en
mars 2019**

> Patrimoine

**Audience Internet :
TF1 entre dans le top 5,
Webedia sort du top 10**

> Media

**La mort de Google+ , ce que vous avez manqué
pour votre SEO et qui va disparaître.**

> Solutions

SUR JOURNAL DU NET

**Vacances scolaires 2019 : calendrier,
rentrée, zones, dates**

> Management

SUR JOURNAL DU NET

**Avec l'IoT, Lauak automatise la
gestion de ses ordres de fabrication**

> Ebusiness