



Les frais sur versement en assurance vie

Juin 2020

Etude [Moneyvox.fr](https://www.moneyvox.fr)

Les frais sur versement : définition

- ✓ Les frais sur versement en assurance vie sont des frais retenus par l'assureur à chaque fois que le client y dépose de l'argent.
- ✓ Ils servent à rémunérer le travail de l'assureur, qui en rétrocède souvent une partie au distributeur (banque, courtier, mandataire...).
- ✓ **Ces frais sont plafonnés à 5% maximum du montant du versement** (*Article L132-21-1 du Code des assurances*). Des différences – plus ou moins importantes selon les clients – peuvent exister entre les frais maximums indiqués dans les contrats et les frais réellement appliqués aux clients.
- ✓ Ces frais ne sont qu'une partie des multiples frais qui peuvent grever la rentabilité des contrats d'assurance vie : frais de gestion, d'arbitrage, de sortie, sur les unités de compte (UC)...

▶ Alors que la rentabilité des contrats d'assurance vie (principalement en euros) se dégrade d'année en année, nous avons souhaité estimer le montant payé par les épargnants français chaque année au titre des frais sur versement.

Les frais sur versement : situation actuelle

✓ Un marché segmenté en 3 types de clientèle

- Dans la pratique, les clients sont classés en 3 catégories, qui disposent de contrats spécifiques
 - ✗ Clients « **Grand public** » : 1 380 euros de collecte annuelle moyenne par contrat d'assurance vie, 44,5 millions de contrats.
 - ✗ Clients « **Patrimoniaux** » : 6 550 euros de collecte annuelle moyenne par contrat, 8,8 millions de contrats environ.
 - ✗ Clients « **Banque Privée** » : 29 500 euros de collecte annuelle moyenne, environ 800 000 contrats.

Source : <https://argent.boursier.com/epargne/fiches-pratiques/assurance-vie-la-clientele-aisee-concentre-la-moitie-des-encours-4325.html>

✓ Cette différence se ressent sur les frais sur versement payés, en particulier :

- Sur les **capacités de négociation de la clientèle**
- Sur le **type de distribution des contrats** :
 - ✗ Contrats bancaires = peu de pouvoir de négociation des conseillers
 - ✗ Contrats intermédiés = marge importante de négociation de l'intermédiaire pour les versements importants
- Sur **l'importance des versements en UC**, moins chargées en frais car moins « coûteuses » pour l'assureur en termes prudentiels.

Les frais sur versement : méthodologie

- ✓ Etude réalisée sur la base des 100 contrats ayant collecté le plus, en montant, en 2018. *Source : la Tribune de l'assurance, 03/05/2019*
 - Représentant 70 milliards d'euros de collecte = la moitié des 140 milliards d'euros de la collecte brute totale en 2018 (Source : FFA)

- ✓ Règle de calcul des frais réellement facturés :
 - **Maximum indiqué pour les contrats Grand public**, car le montant moyen des versements est faible → pas de pouvoir de négociation des clients.
 - « Dans les réseaux bancaires, pour les épargnants “grand public”, le plus souvent, ce sont bien les frais maximums qui sont appliqués » (C. Chartier-Kastler, Facts&Figures)
 - « D'expérience, les clients bancaires n'essaient que très rarement de négocier, sauf pour le versement d'une somme importante » (A. Soustre, FSPBA-CGT & CCSF)
 - (Source : <https://www.moneyvox.fr/assurance-vie/actualites/79472/comment-negocier-vos-frais-de-versement>)*
 - Contrats Patrimoniaux et Banque privée : **frais maximum réduits d'un tiers** (part des UC plus importante, plus grand pouvoir de négociation des clients).
 - **Frais réduits de moitié pour les contrats intermédiés**, quand l'intermédiaire négocie de forts rabais pour ses clients.
 - Certains – rares – contrats indiquent dans leur notice d'information les frais facturés selon le montant versé.

Résultat : 3,5 milliards d'euros en frais sur versement en 2018

✓ Estimation des frais sur versement réellement appliqués :

- Par les clients grand public : 2,81%
- Par les clients patrimoniaux : 2,48%
- Par les clients banque privée : 2,2%

✓ Estimation des versements réalisés en 2018 :

- Par les clients grand public : 1,750 Mds €
- Par les clients patrimoniaux : 1,020 Mds €
- Par les clients banque privée : 804 millions d'€

Soit un total de **3,575 milliards d'euros**

Pourquoi tant de frais ?

✓ Pourquoi tant de frais sur versement payés par le grand public ?

- **Des contrats très chargés en frais** : 3,9% en frais maximum moyens, 3% en frais réellement chargés pour les 10 contrats Grand public les plus alimentés.
 - ✗ Seuls 13 des 50 contrats Grand public présents dans le top 100 affichent des frais maximum de 2% ou moins (ex : Afer, Livret Vie, RES Multisupport).
- **Seul un contrat en ligne – sans frais – est présent** dans le classement.

✓ Pourquoi les Patrimoniaux et Banque privée paient-ils aussi des frais ?

- **Des contrats bancaires aussi présents chez les Patrimoniaux** : Floriane (Crédit Agricole) et Cachemire 2 (La Banque Postale) = 36% des versements patrimoniaux.
 - ✗ 4% maximum pour le 1^{er}, 3% pour le 2nd. Ils tirent la moyenne vers le haut.
- **Situation comparable pour les banques privées** (BNPP Multiplacements et Espace Liberté de Crédit Agricole, gros contrats restants chers).
 - ✗ Mais pour cette clientèle très particulière, l'accent est plutôt mis sur l'accès à des produits d'investissements exclusifs plutôt que sur les frais.

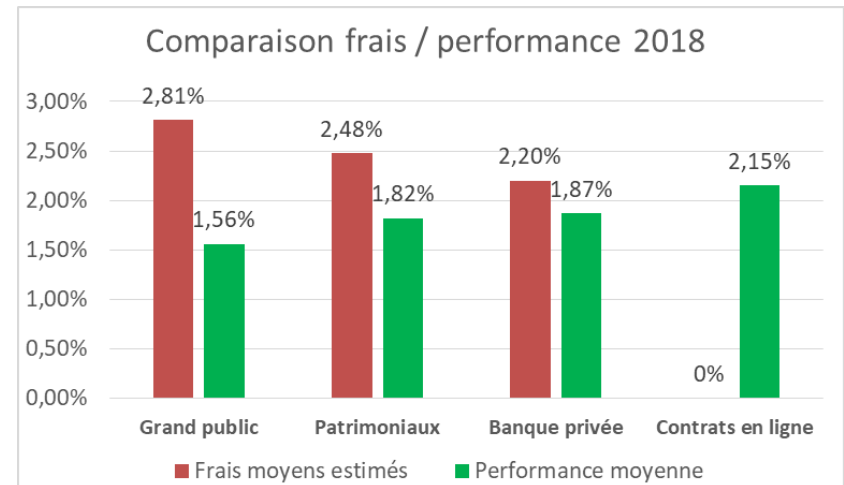
Frais élevés, contrats de qualité ?

✓ Performances des fonds euros des différents types de contrats en 2018 :

- Contrats grand public : 1,56%
- Contrats patrimoniaux : 1,82%
- Contrats banque privée : 1,87%

Sources : Facts & Figures 2018

→ Une corrélation inverse entre niveau des frais et performance des contrats !



Sources : Facts & Figures 2018 (performances) et MoneyVox (frais)

✓ Des frais sur versement supérieurs ne compensent pas non plus des frais de gestion plus bas.

(Tableau source CLCV, 2019)

Type de contrat (ouverts)	Frais sur versement	Frais de gestion sur le fonds en euros	Frais de gestion sur les unités de compte financières
Bancassureurs	2,95 %	0,77 % / an	0,88 % / an
Contrat internet	0 %	0,71 % / an	0,71 % / an
Autres contrats	3,23 %	0,74 % / an	0,89 % / an

**A l'inverse : les contrats d'assurance vie en ligne.
0 frais sur versement, les fonds euros parmi les plus performants.**

Deux ans d'épargne perdue !

✓ Frais sur versement élevés + performances moindres = pertes concrètes pour l'épargne des Français

- Pour un versement le 1^{er} janvier 2018 sur un contrat grand public, un épargnant ne retrouvera le montant placé qu'en décembre 2019.
- Placé sur un contrat en ligne, cet argent aurait rapporté 3,6%.
- Même un placement sur le livret A aurait été plus rentable sur cette période (1,42%)...

- Rendement pour un versement début janvier 2018 -

Année	Mois	Rendement AV grand public moyenne	Rendement AV en ligne	Rendement livret A
2018	Janvier	97,19%	100,00%	100%
	Février	97,32%	100,18%	100,03%
	Mars	97,44%	100,36%	100,09%
	Avril	97,57%	100,54%	100,16%
	Mai	97,70%	100,72%	100,22%
	Juin	97,82%	100,90%	100,28%
	Juillet	97,95%	101,08%	100,34%
	Août	98,08%	101,26%	100,41%
	Septembre	98,21%	101,44%	100,47%
	Octobre	98,33%	101,62%	100,53%
	Novembre	98,46%	101,81%	100,60%
	Décembre	98,59%	101,99%	100,66%
2019	Janvier	98,70%	102,12%	100,72%
	Février	98,82%	102,26%	100,78%
	Mars	98,93%	102,39%	100,85%
	Avril	99,05%	102,53%	100,91%
	Mai	99,17%	102,66%	100,97%
	Juin	99,28%	102,80%	101,04%
	Juillet	99,40%	102,93%	101,10%
	Août	99,51%	103,07%	101,16%
	Septembre	99,63%	103,20%	101,23%
	Octobre	99,75%	103,34%	101,29%
	Novembre	99,87%	103,48%	101,35%
	Décembre	100,00%	103,61%	101,42%

Sources : MoneyVox

✓ Predissime 9, contrat grand public le plus alimenté du marché (frais sur versement réels estimés à 4%) : retour à 100% en... septembre 2021.
Près de 4 ans après le versement !

- ... si le rendement, en baisse en 2019 (1% max), ne baisse pas encore en 2020.
- Pendant ce temps, un contrat en ligne aura rapporté 6,5%, le livret A 2,33%.

Pourquoi une telle situation ?

✓ Le banquier continue d'être l'interlocuteur principal des clients

- 64% des clients le fréquentent au moins 2 à 3 fois par an dans leur agence
- 24% au moins une fois par mois

+ Les banquiers proposent systématiquement l'assurance vie aux clients

- Par exemple, visites-mystère de l'AMF (mai 2019) : « *En termes d'enveloppes, l'assurance vie reste l'enveloppe la plus promue depuis plusieurs années. Elle est proposée spontanément par 90% des conseillers* ».

→ Les banquiers passent en 1^{er} sur l'assurance vie

✓ Dans les agences bancaires, la question des frais reste trop peu abordée

- Visites-mystère AMF (mai 2019) :
 - ✗ « *Moins de la moitié des conseillers ont communiqué les frais liés aux enveloppes (assurance vie, PEA) ou aux instruments financiers.* »
 - ✗ « *Des documents d'informations clés n'ont été remis au nouveau client, le plus souvent lors des ouvertures de compte, que dans 1 cas sur 5 environ.* »

✓ Un problème de concurrence :

- Trop de Français convaincus que l'assurance vie est bloquée pendant 8 ans
- Impossibilité de transférer la date fiscale vers un contrat plus performant
 - ✗ Le transfert Loi Pacte : un « Fourgous amélioré » où on peut transférer... tout en restant chez son banquier (des frais qui baissent un peu, tout en restant élevés).

Annexe : liste des contrats étudiés et catégories

Rang	Nom du contrat	Gamme de contrat	Collecte brute en M€
1	Floriane	Patrimonial	4 150
2	Predissime 9	Grand public	3 405
3	Cachemire 2	Patrimonial	3 249
4	BNP Paribas multiplacements 2	Grand public	3 225
5	BNP Paribas multiplacements privilège	Banque privée	3 157
6	Espace liberté 2 et 3	Banque privée	3 059
7	LCL Vie	Grand public	2 673
8	Ébène	Banque privée	2 645
9	Millevie premium	Patrimonial	2 603
10	Séquoia	Grand public	2 358
11	Contrat collectif d'ass. viemultisupport Afer	Grand public	2 161
12	CNP One	Banque privée	2 155
13	Millevie infinie	Banque privée	2 058
14	Quintessa	Patrimonial	1 756
15	Gamme Strategic	Patrimonial	1 710
16	Acuity	Banque privée	1 449
17	Livret vie	Grand public	1 321
18	Excelium (vie/capi)	Grand public	1 308
19	Antarius sélection	Grand public	1 034
20	Himalia	Patrimonial	1 010
21	Vivaccio	Grand public	955
22	RES multisupport	Grand public	938
23	Cachemire patrimoine	Banque privée	929
24	Érable	Grand public	792
25	Cler	Grand public	791
26	Séréniépierre/capi	Patrimonial	763
27	Groupama modulation	Grand public	737
28	Coralis (vie/capi)	Patrimonial	656
29	Allianz Yearling	Banque privée	652
30	Espace invest 5	Patrimonial	648
31	Arpèges	Grand public	647
32	Winalto	Grand public	632
33	Allianz multi épargne vie	Grand public	618
34	Millevie essentielle	Grand public	593
35	Amadeo/Excellence	Banque privée	569
36	Multéo	Grand public	501
37	Patrimoine vie plus	Patrimonial	495
38	MMA multisupports	Grand public	483
39	Multi vie	Grand public	397
40	Aviva épargne plurielle	Grand public	377
41	Horizéo	Grand public	363
42	Assurance vie responsable et solidaire	Grand public	361
43	UFF compte avenir plus	Patrimonial	327
44	Floriagri	Patrimonial	316
45	Hoche patrimoine évolution/capitalisation	Banque privée	312
46	Nouveau cap (y compris PEP)	Grand public	305
47	Tontine	-	298
48	Cardif élite	Banque privée	271
49	Batiretraite multicompte	Grand public	269
50	Conservateur Helios sélection	Patrimonial	266

Rang	Nom du contrat	Gamme de contrat	Collecte brute en M€
51	Vivépargne II	Grand public	265
52	Swiss Life retraite Madelin	Patrimonial	259
53	RES/livret	Grand public	258
54	BPE vie	Banque privée	258
55	Plan épargnil	Grand public	255
56	Navig options	Grand public	248
57	Mondiale retraite professionnels	Grand public	246
58	La retraite Allianz 2	Grand public	234
59	Plan vert vitalité	Grand public	222
60	Triptis patrimoine/capitalisation	Banque privée	221
61	Unofi-Évolution	Patrimonial	214
62	Swiss Life retraite	Patrimonial	213
63	Compte épargne libre avenir multisupports	Grand public	206
64	Patrimoine options	Banque privée	194
65	Unofi-Multicapi	Patrimonial	192
66	Multisupport confiance	Grand public	182
67	Swiss Life liberté et liberté plus	Patrimonial	182
68	Allianz vie génération	Patrimonial	181
69	Gaipare Selectissimo	Patrimonial	177
70	Signature premium	Banque privée	175
71	Compte épargne Carac	Grand public	NC
72	Mondiale privilège actions	Patrimonial	170
73	Perp référence	Grand public	148
74	Actiplus	Grand public	143
75	Privilège	Grand public	137
76	Éloquence capitalisation	Banque privée	136
77	Perspective Capi	Patrimonial	136
78	Gan patrimoine évolution	Grand public	121
79	Matmut vie épargne	Grand public	120
80	Dynavie	Grand public	112
81	Mondiale perspectives entreprises	Grand public	108
82	Aviva retraite Madelin	Grand public	108
83	Cardif essentiel	Patrimonial	107
84	Gan patrimoine stratégies	Patrimonial	107
85	Intencial Liberalys Vie	Patrimonial	104
86	Mondiale retraite UC	Patrimonial	103
87	Asac épargne retraite 2 plus	Grand public	100
88	Antarius sélection multi capi	Grand public	99
89	Signature capi	Patrimonial	98
90	Compte épargne Maaf	Grand public	96
91	Carac Profiléo	Grand public	NC
92	Mes-placements liberté	Patrimonial	95
93	Signature actifs	Patrimonial	93
94	Prediagri	Grand public	92
95	CNP trésor projets	Patrimonial	90
96	Millenium	Patrimonial	88
97	L'Épargne Generali Platinum	Patrimonial	86
98	Mondiale solutions retraite	Banque privée	84
99	Floripro	Grand public	79
100	Aviva retraite Perp	Grand public	76

Source : La Tribune de l'assurance

<https://www.tribune-assurance.fr/article/9731-les-100-premiers-contrats-d-assurance-vie-en-2018>