

Placements : l'assurance vie est-elle morte ?

Votre argent Depuis septembre dernier, les épargnants ont pioché dans leurs contrats pour placer ailleurs ou faire face à leurs dépenses

En quelques mois l'épargne chouchou des Français a connu un fléchissement. Les retraits ont été importants. Qu'est-ce que ça cache ? Décryptage avec Robert Anthony (Sophia-Antipolis), Michaël Lamiable (Atélia Finances Patrimoine Sainte-Maxime) et Bernard Cortes (Aucium Patrimoine Nice), conseillers en gestion et patrimoine.

Pourquoi y a-t-il eu des retraits massifs ?

Il y a de l'inflation et des salaires qui n'augmentent pas. Les gens vont piocher dans leur épargne pour maintenir un niveau de vie et faire face à leurs dépenses et même payer leurs impôts. C'est une des raisons principales.

Il y a autre chose ?

Oui, il y a la peur. Peur de la solidité des placements à long terme. Mais il y a surtout le poids des banques. Elles ont besoin d'augmenter leurs avoirs et de solidifier leurs bilans.

Et donc elles poussent les clients à s'orienter vers des produits purement bancaires, des placements de court terme qui ne nécessitent pas de fonds propres, comme les livrets par exemple.

L'assurance vie reste donc intéressante ?

Fiscalement et successoralement sans aucun doute. Il y a une partie d'exonération fiscale dans la transmission. En outre, cela permet d'organiser une succession. Ça donne de la liberté et de la souplesse. Et quand on prend des revenus, l'assiette fiscale est très



L'assurance vie reste fiscalement et successoralement intéressante.

(Photo Patrice Lapoirie)

faible. C'est quasiment net d'impôts. C'est un formidable outil à condition qu'il soit suivi.

De quoi se compose une assurance vie ?

Il y a en premier lieu des fonds en euros : ils sont proposés dans toutes les formules. Ce sont des placements garantis et dont le rendement minimum est connu à l'avance.

Et il y a des unités de compte (actions, obligations, immobilier,

matières premières...). Elles ne sont pas garanties. Il y a des actifs risqués et non risqués. C'est là qu'une gestion active s'impose.

C'est quoi une gestion active ?

Le client peut changer de support tout au long de l'année, se repositionner, faire des arbitrages en fonction de la conjoncture.

S'il a un conseiller, ce dernier peut réorienter l'épargne, innover. Avant

on gagnait facilement de l'argent avec l'assurance vie. Maintenant il faut être actif. Il y a encore plus de valeur ajoutée à l'aspect gestion.

Y a-t-il un montant minimum à placer ?

Non, que l'on soit un petit ou un gros épargnant, on a toujours besoin de conseil.

Votre profession est-elle ternie par l'affaire du courtier toulonnais qui faisait des faux

Repères

48 %

On estime que près de la moitié des retraits sur l'assurance vie sont allés à la consommation. Et 22 % ont été affectés à de l'immobilier.

7,6 milliards d'euros

Montant de la collecte nette positive d'assurances vie en 2011. Soit un encours de 1 362 milliards d'euros.

À titre de comparaison ce solde positif était de 53,9Mds en 2007, 28,4Mds en 2008, 50,4Mds en 2009, 51,1Mds en 2010.

56 %

Dans les placements longue durée des ménages, l'assurance vie représente 56 %, les actions, obligations, épargne salariale 36 %, les plans d'épargne logement et plans d'épargne populaire 8 %.

placements ?

Dans notre chambre, on fait très attention. On fait des contrôles. Il faut aussi que les souscripteurs soient vigilants quand ils placent de l'argent. On ne peut pas croire à l'impossible. On n'établit pas un chèque à l'ordre de la société financière du courtier. C'est comme si on faisait un chèque au caissier de la banque.

SYLVIE BÉ-
sbeal@nicemat