



PLACEMENTS

PODIUM GESTION PRIVÉE

Des contrats qui affichent encore des frais élevés

Il fallait s'y attendre : en prenant en compte les frais maximaux des contrats pour nos évaluations, les produits proposés par le monde de la gestion privée, que ce soit CGPI (conseiller en gestion de patrimoine indépendant) ou banque privée, allaient immanquablement être pénalisés. Ces acteurs affichent en effet des tarifs très élevés par rapport aux contrats Internet.

Pourtant, il faut bien prendre ces frais en compte. Guillaume Eyssette, directeur associé du cabinet de gestion en patrimoine Gefinéo, ne dit pas le contraire : « Il faut être attentifs

aux frais de gestion des assureurs et aux frais de versement, car ils arrivent en déduction de la performance des unités de compte. » Tandis que le rendement des fonds en euros est toujours indiqué net de frais de gestion (mais brut de frais de versement).

NÉGOCIER LES FRAIS DE VERSEMENT

Les tarifs de la gestion privée sont la plupart du temps justifiés par un conseil personnalisé, l'accès à une gamme de produits sophistiqués ou très large.

Sur les versements, les frais maximaux affichés sont en général de 4,5 %, contre... 0 % pour les contrats Internet. Cela signifie que lorsqu'un épargnant abonde son contrat de 1.000 €, il n'investit que 955 €, déduction faite des frais de versement. Ils agissent ainsi comme une barrière à l'entrée pour dissuader les petits épargnants.

« Nous faisons surtout de la gestion conseillée : on propose un portefeuille de départ qu'on réorganise au fil du temps, selon la volonté du client »

Guillaume Eyssette, directeur associé de Gefinéo

Car les frais de versement sont toujours négociables, mais il faut pour cela avoir un patrimoine financier conséquent, qui se compte en dizaines ou en centaines de milliers d'euros. Dans ce cas, il est possible de les réduire pour qu'ils ne soient plus que de 1 %, selon l'estima-

tion de plusieurs professionnels. Ristourne possible aussi pour les contrats bancaires grand public qui demandent des frais de versement de 3,5 % à 4,75 %, d'autant qu'ils sont loin d'offrir les mêmes services.

LE RÔLE DU CONSEILLER

Les épargnants les plus aisés auront ainsi droit à un suivi renforcé, dont l'accès à la gestion « dédiée », c'est-à-dire sous mandat et personnalisée. Mais, une gestion « conseillée » peut s'avérer parfaitement adaptée. Dans ce cas de figure, le conseiller en gestion de patrimoine va proposer une allocation type à son client. Libre ensuite à l'épargnant de suivre ou non ces recommandations. C'est la politique de Guillaume Eyssette : « Nous faisons surtout de la gestion conseillée : on propose un portefeuille de départ qu'on réorganise au fil du temps, tout dépend de la volonté du client. » Il préfère travailler ainsi car les échanges avec l'assuré permettent à ce dernier de rester au contact de son contrat, d'être plus conscient des risques : « Quand il y a une baisse, si on sait pourquoi on est investi sur tel ou tel fonds, on l'accepte plus facilement », résume-t-il.



PLÉTHORE D'UNITÉS DE COMPTE

Et ces conseils sont bien utiles quand il s'agit de s'y retrouver parmi des milliers d'unités de compte (UC) : Panthea (Nortia) propose ainsi plus de 1.000 UC quand Himalia (Generali Vie) dépasse même les 1.400 (le plus grand choix dans notre sélection). Ces deux contrats permettent notamment de souscrire respectivement 135 et 23 fonds structurés, des produits complexes qui offrent un certain niveau de garantie (toutefois, Generali, victime de son succès avec la crise, a annoncé qu'il allait réduire la voilure dans cette caté-

gorie). Nombreux sont aussi ceux à avoir dans leur catalogue du private equity sous le nom de fonds communs de placement à risque (FCPR, lire aussi p. 2).

Cette offre fournie en UC consolidera des fonds en euros qui ne brillent pas particulièrement par leur performance, surtout si on les compare à ceux proposés par les contrats Internet. C'est toutefois ce point qui fait la différence pour le contrat Arborescence Opportunités, qui arrive en tête de notre palmarès. Son support sécurisé de référence, l'actif général de Spirica, a servi l'année dernière un rendement de 1,5%. Il est en plus possible d'y orienter

75% de ses versements (dans la limite de 1 million d'euros d'encours), ce qui est relativement élevé maintenant que des barrières à l'entrée s'abaissent partout, même dans les assurances-vie grand public. A noter aussi que ce contrat permet l'accès au fonds en euros Allocation Long Terme 2, qui affiche un rendement très satisfaisant (2,4% en 2019, sous condition d'investissement en UC). Arborescence Opportunités obtient la même note financière que les autres bonnes assurances-vie de cet univers (6). Une note qui n'arrive cependant pas au niveau des meilleurs contrats Internet.

Les performances lestées par les frais

