



Assurance-vie : faut-il s'intéresser aux nouveaux acteurs digitaux qui cassent les prix ?

Sur un marché de l'assurance-vie saturé (au moins 200 contrats sont en cours de commercialisation), difficile de trouver sa place. De nouveaux acteurs s'y emploient pourtant depuis quelques années. De Goodvest à Ramify en passant par Cashbee, Helios, Green-Got, Zalpa, Mon Petit Placement ou Finary, tous misent sur un modèle 100 % digital, avec une gestion financière portant sur des thématiques sociétales et/ou sur des allocations de fonds indiciels. Élément commun à ces nouveaux entrants : mettre en avant des frais globaux inférieurs à ceux du marché. Cet argument mérite que l'on s'y attarde. L'absence de frais sur les versements et les arbitrages, propre à ces nouveaux contrats, n'est guère révolutionnaire. Elle est pratiquée depuis longtemps par les banques et courtiers en ligne historiques (BoursoBank, Fortuneo, Linxea, etc.). Sur les frais de gestion, les plus impactants sur la durée, l'approche se veut différente avec une facture incluant dans la plupart des offres les frais de gestion du contrat et ceux des fonds. » LIRE AUSSI - Actions, SCPI, fonds, assurance-vie... Découvrez en détail les prélèvements qui rognent votre épargne Moins de frais pour plus de performance Là, à coup sûr, la facture est moins élevée que dans les contrats traditionnels diffusés dans les banques, par les assureurs classiques, ou chez les conseillers en gestion de patrimoine. Alors qu'il faut en moyenne compter 2% à 3% de prélèvements annuels dans ces réseaux, la facture tombe autour de 1,50% chez ces nouveaux acteurs. Le dernier arrivé, Indexa Capital (qui a racheté une autre start-up, Caravel), qui utilise des portefeuilles automatisés de fonds indiciels peu onéreux, a même fait tomber la note des frais de gestion (contrat et fonds inclus) à 0,81 %. Qui dit mieux ? Moins de frais, c'est, en toute logique (toutes choses égales par ailleurs) davantage de performance nette pour l'épargnant. Quelques écueils guettent cependant cette nouvelle génération de contrats au tournant. D'abord, leur faible notoriété est un frein évident à leur développement, même s'il faut rappeler que seuls les assureurs des contrats sont garants des sommes investies. En l'occurrence, derrière eux, apparaissent de solides signatures du marché, principalement Apicil Épargne (3e groupe de protection sociale en France), Generali, Spirica (filiale du Crédit agricole Assurances) et Suravenir (appartenant au Crédit mutuel Arkéa). Dès lors, si la start-up met la clé sous la porte, l'assureur reste aux manettes du contrat et l'épargne investie n'est pas perdue. Deuxième bémol, le contenu. Certes, les offres sont bien ficelées, avec des allocations pilotées le plus souvent. Néophyte ou pas, l'épargnant est ici pris par la main via des questionnaires amenant à la création d'un profil, le tout pour déterminer le mandat de gestion adéquat. Un déroulé assez classique, conforme aux obligations de conseil des intermédiaires financiers. Pour autant, le fonds en euros, colonne vertébrale de toute assurance-vie (60% de la collecte du marché), permettant de sécuriser son capital, est peu mis en avant, voire absent des produits. Les accrocs au sans-risque passeront leur chemin. Autre limite : la gestion libre y est peu proposée. Ces contrats sont donc d'abord destinés aux épargnants intéressés par la gestion pilotée (dite aussi sous mandat), c'est leur fer de lance. « Cette concurrence a du bon » Ce sont là des différences importantes avec les courtiers historiques du net. Ceux-là se positionnent a contrario comme des supermarchés de l'épargne, incluant gestion libre et sous mandat, des fonds en euros performants, le tout avec des frais contenus et des outils digitaux efficaces (c'est aussi le cas chez certains assureurs plus classiques, par exemple la Macif). « Il faut regarder la proposition de valeur de ces nouveaux entrants et l'univers d'investissement proposé, qui est souvent limité, observe Gilles Belloir, directeur général de Placement-direct, courtier en ligne présent depuis 20 ans sur le marché



(soutenu par Swiss Life). S'interroger sur leur avenir est aussi légitime. Ces nouvelles structures auront-elles les reins solides pour tenir dans le temps, sachant que les investissements technologiques sont importants, que les exigences réglementaires sont toujours plus élevées, et que le marché est déjà dense ? » » LIRE AUSSI - Quand la crise politique dope les rendements de l'assurance-vie Lancé en 2021, Goodvest a ainsi passé le cap des 100 millions d'euros sous gestion à l'automne dernier. À comparer aux 5 milliards de Linxea, dont les débuts remontent 20 ans en arrière. « Cette concurrence a du bon et pousse aussi les assureurs à améliorer leurs contrats », relève Gilles Belloir. C'est l'autre bonne nouvelle de ces incursions commerciales. Elles bousculent un marché de l'assurance-vie aux offres engourdies, tenu aux deux tiers par les bancassureurs depuis une trentaine d'années.