

NOTE DE RECHERCHE :

« Assurance-vie : quel avenir pour le fonds en Euros ? »

Dossier rédigé en septembre 2015, mis à jour en octobre 2016.

Pour plus d'informations contactez-nous :

- par téléphone 04 38 38 10 00
- par mail : info@conseilspatrimoineservices.fr

Conseils Patrimoine Services (SARL)
8 rue Général Ferrié 38100 GRENOBLE

tél : 04 38 38 10 00 / mail : info@conseilspatrimoineservices.fr

RCS Grenoble 513 913 657- TVA IC : FR91513913657 – capital social 1250 €

Conseiller en Investissement Financier enregistré auprès de l'ANACOFI-CIF sous le n° E001916, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers (AMF) - Intermédiaire en assurances (IAS) : courtier d'assurance ou de réassurance positionné en catégorie B / Mandataire d'intermédiaire en Assurance - Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement (IOBSP) positionné dans la catégorie mandataire non exclusif en opération de banque et en services. Les activités d'IAS et d'IOBSP sont contrôlables par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR)

Responsabilité Civile Professionnelle police RCPIP0089 - CGPA 46 rue Cardinet 75017 PARIS
ORIAS : 09 05 1884 www.orias.fr -CNIL n° 1771577 – APE 7022Z – SIRET 513 913 65700021

Si vous prenez le temps de lire ce dossier c'est que vous faites sans doute partie des quelques **15 millions de français ayant opté pour un fonds en Euros dans leur contrat d'assurance-vie**. Pas étonnant ! Avec une garantie à 100 % de votre capital investi et un rendement, jadis, plutôt intéressant le fonds en Euros a été pendant des décennies l'eldorado de la gestion de patrimoine. Malheureusement, si ces supports offrent encore aujourd'hui une rentabilité supérieure à l'inflation celle-ci ne cesse de chuter d'année en année.

Mais ça vous le saviez sans doute déjà.

L'objet de ce dossier thématique est de répondre à plusieurs questions qui seront cruciales pour la gestion de votre patrimoine dans les décennies à venir :

- Pourquoi cette baisse de rendement ?
- Va-t-elle se poursuivre ?
- Quelles seront les conséquences ?
- Que faire ?

Depuis la création des fonds en Euros le monde a changé, l'environnement fiscal, réglementaire et financier a changé. La gestion de votre patrimoine ne peut donc pas rester la même qu'il y a 10, 20 ou 30 ans.

Mais comme souvent en France l'immobilisme prévaut : alors que tous les assurés voient la rentabilité de leurs fonds en Euros chuter d'année en année bien peu cherchent à changer leur stratégie d'investissement. Par exemple **en janvier 2016 c'est encore 81 % (source : FFA) des capitaux versés sur des contrats d'assurance qui ont été investis sur des fonds en Euros**. Il est sans doute temps de changer cette vieille habitude.

Néanmoins, il ne faut pas s'y méprendre, **c'est le fonds en Euros qui est aujourd'hui en difficultés et cela sans jamais remettre en cause la qualité du placement « assurance-vie »**. En effet, l'enveloppe fiscale « assurance-vie » dispose d'atouts inégalés puisqu'elle permet à la fois de décider à qui le contrat bénéficiera tout en profitant d'une fiscalité attrayante :

- Pour soi-même et/ou en faveur de son époux, son conjoint ou partenaire, ses enfants ou tout autre personne et modifiable à tout instant grâce à une clause bénéficiaire façonnable sur-mesure, le contrat d'assurance-vie peut-être souscrit pour satisfaire grand nombre de projets tels que l'optimisation de la transmission puisqu'il est hors succession ; la retraite afin de se constituer des revenus futurs ou un capital à terme ; l'épargne ...
- Avec des atouts fiscaux pendant la vie en étant soumis à impôt qu'en cas de rachat et sur une assiette réduite (celle des plus-values) ; et au décès car elle permet de bénéficier d'avantageux abattements pour les bénéficiaires sans contrainte de lien de parenté avec le titulaire du contrat.

L'assurance-vie ne manque donc pas d'atouts !

Le souci est que si la rentabilité du fonds en Euros venait autrefois magnifier le tout, ce n'est plus le cas et c'est exactement ce qui va retenir toute notre attention dans cette note de recherche.

Notre étude sera déroulée de la manière suivante :

I. Pourquoi les fonds en Euros classiques sont condamnés à ne plus rien rapporter ?

- A. De quoi se compose un fonds en Euros ?
- B. Obligations : bienvenue dans un monde à taux zéro (ou négatif !)
- C. L'impact de la réglementation : Solvabilité 2
- D. Les évolutions en cours et à venir sur les fonds en Euro

II. Quelles alternatives pour l'investisseur ?

- A. Le fonds en Euros est mort, vive le fonds en Euros !
- B. L'EuroCroissance : différer la garantie du capital pour gagner plus
- C. Les Unités de Compte
- D. SCPI, OPCV, SCI : et si vous mettiez de l'immobilier dans votre assurance-vie ?

I - Pourquoi les fonds en Euros classiques sont condamnés à ne plus rien rapporter ?

Tous les épargnants ont pu le lire dans la presse spécialisée ou même le voir dans des reportages TV : les rendements des fonds Euros ont connu leur heure de gloire et un retour à meilleure fortune n'est pas prévu.

Mais alors pourquoi est ce qu'un support de placement plébiscité avec raison (ou pas) est-il, avec le temps, devenu sans intérêt ou presque ?

En effet, si la grande majorité des contrats d'assurance-vie sont encore aujourd'hui investis en fonds euros classique, cela est tout de même une spécificité, voire une « anomalie » française. **Il est bon de rappeler qu'aucun autre pays au monde ne propose de fonds en Euros ou même d'équivalent à celui-ci.**

Plusieurs raisons permettent d'expliquer pourquoi ces fonds sont condamnés à ne plus rien rapporter. D'une part les taux d'intérêt des obligations sont exceptionnellement bas et nous verrons que cela a un impact direct sur la rentabilité des fonds Euros classique sur lesquels vos contrats d'assurance-vie sont peut-être investis. D'autre part, les assureurs ont dû se plier aux contraintes de la nouvelle norme européenne, solvabilité 2 qui a été mise en place en janvier 2016.

Alors, pourquoi baisse de rendement des obligations + Solvability 2 = chute du rendement des fonds en Euros ?

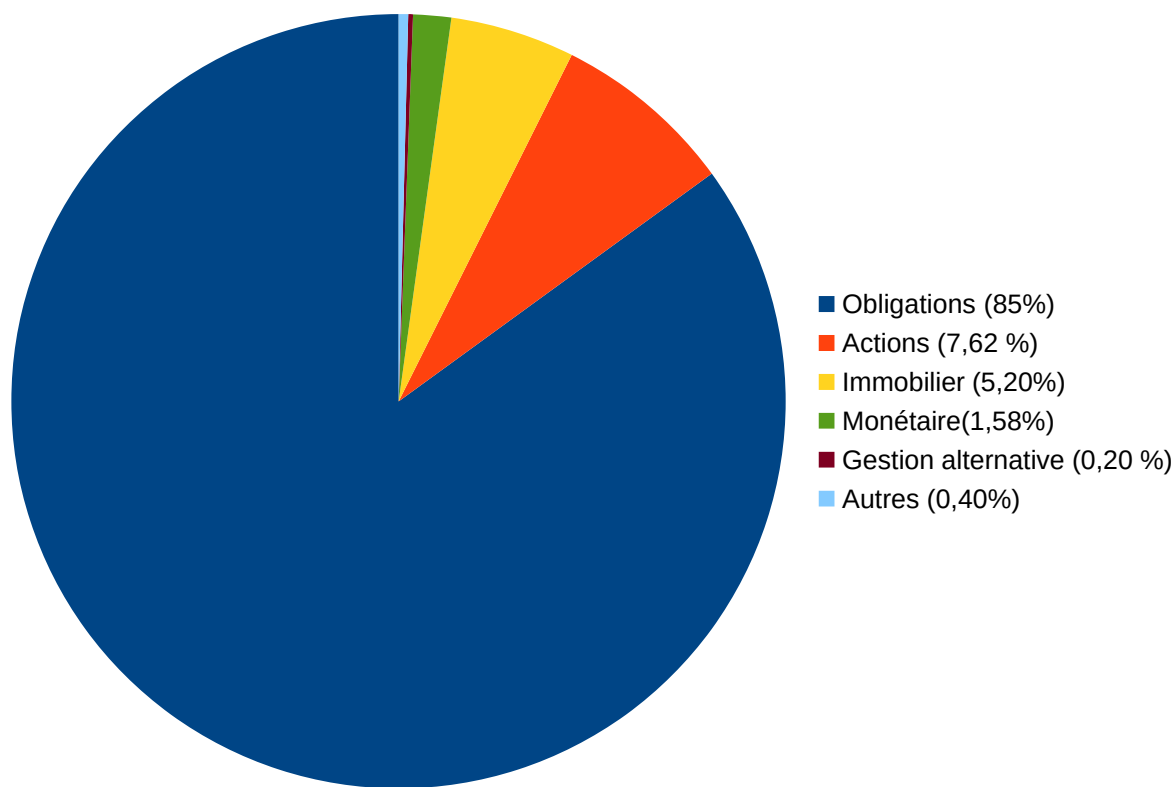
A- De quoi se compose un fonds en Euros « classique » ?

Pour comprendre la chute de rendement des fonds en Euros il faut « ouvrir le capot » et analyser leur composition. C'est en effet de celle-ci que va dépendre leur performance. En effet l'assureur, s'il est capable de verser chaque année une rémunération à ses assurés, a du pour cela investir les capitaux qui lui sont confiés.

Notre étude se base ici sur l'analyse de la composition des fonds en Euros de 5 acteurs que nous estimons représentatifs du marché de l'assurance-vie, à savoir 2 bancassureurs, 2 compagnies d'assurance et une association d'épargnants :

- Oradea Vie, groupe Société Générale
- Predica, groupe Crédit Agricole
- Aviva-Afer
- AXA
- Generali

Alors de quoi se composent, en moyenne, les fonds Euros de ces 5 mastodontes de l'assurance-vie ?



Chiffres au 31/12/2015, source GoodValueForMoney

Le constat est clair : les fonds en Euros sont majoritairement, et même presque exclusivement, composés d'obligations (85 % en moyenne).

Mais c'est quoi une obligation ?

Une obligation correspond à un emprunt. Il s'agit d'une alternative à l'emprunt bancaire. Ce type d'emprunt est émis par une entreprise (on parle alors d'obligation « corporate ») ou un État (obligation « souveraine »), qui a besoin de capitaux.

Elles permettent à l'investisseur qui en achète, et qui devient « prêteur » de capitaux, de percevoir un revenu généralement déterminé à l'avance (obligation à taux d'intérêt fixe) en contrepartie d'un risque de non remboursement (faillite, défaut de paiement de l'émetteur) plus ou moins élevé en fonction de la « solidité » de l'émetteur / emprunteur. Plus l'émetteur est solide et plus le taux d'intérêt qu'il va proposer aux investisseurs sera faible.

La part d'actifs dits « de diversification » (actions, immobilier, gestion alternative) est en moyenne de 13%. Ces actifs sont, pour l'assureur, plus risqués que les obligations : le risque de baisse est plus grand, mais le potentiel de gain est aussi plus élevé.

Enfin on constate que les fonds en Euros comportent en moyenne 1,58 % de monétaire, c'est à dire de liquidités. Ce sont des sommes « en attente », peu ou pas du tout rémunérées, qui servent à l'assureur à faire face à des demandes de rachat de certains assurés qui auraient besoin de capitaux, ou alors à saisir des opportunités d'investissement si elles se présentent.

Que retenir de l'analyse de la composition des fonds en Euros ? La performance des fonds en Euros est intimement liée au marché obligataire. C'est donc ce marché que nous allons maintenant analyser, et notamment son évolution sur les dernières années.

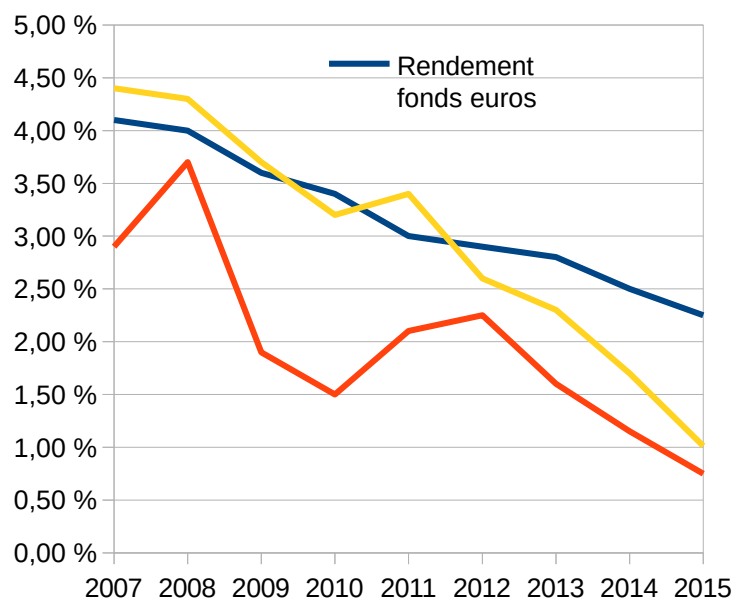
B- Obligations : bienvenue dans un monde à taux zéro (ou négatif !)

Les taux d'intérêt des obligations changent avec le temps. Or depuis quelques années la tendance est clairement à la baisse, ce qui a évidemment un impact énorme sur le rendement des fonds en Euros.

Voici, pour illustrer ce phénomène, un tableau et un graphique illustrant la variation sur les dernières années de 3 « taux » bien connus des Français :

- le taux de rendement moyen des Fonds en Euros (source FFA)
- le taux de rendement moyen du Livret A (source Banque de France)
- le taux de rendement des Emprunts d'Etat émis par la France (OAT 10 ans)

Comparaison des taux de rendement			
Année	Rendement supports euros (moyenne marché)	Taux du Livret A (taux annuel moyen)	Taux emprunts d'État (au 31/12)
2015	2,25 %	0,75 %	1,012 %
2014	2,50 %	1,15 %	1,70 %
2013	2,80 %	1,60 %	2,30 %
2012	2,90 %	2,25 %	2,60 %
2011	3,00 %	2,1 %	3,40 %
2010	3,40 %	1,50 %	3,20 %
2009	3,60 %	1,90 %	3,70 %
2008	4,00 %	3,70 %	4,30 %
2007	4,10 %	2,90 %	4,40 %



La tendance est très claire sur ces 3 actifs « sans risque » : la chute est importante!

Si on prend un plus de recul sur [l'emprunt d'État français à 10 ans](#) il rapportait 8 % en 1970, puis est monté jusqu'à plus de 17,5 % en 1983 pour [aujourd'hui rapporter 0,18 % le 07/10/2016](#). Et cela n'est pas une particularité française.

Au final ce qui est bon pour l'État français (qui paye moins d'intérêts) ne l'est pas pour l'investisseur en assurance-vie qui voit le rendement de son fonds Euros se réduire comme peau de chagrin. Il n'y a en effet pas de « magie » : [l'assureur ne peut pas verser à ses assurés un rendement stable ou en hausse si les actifs sur lesquels il investit les sommes confiées par les assurés rapportent de moins en moins](#).

Des taux à moins de 0,2 % ne permettent pas de couvrir les frais de gestion de l'assureur.

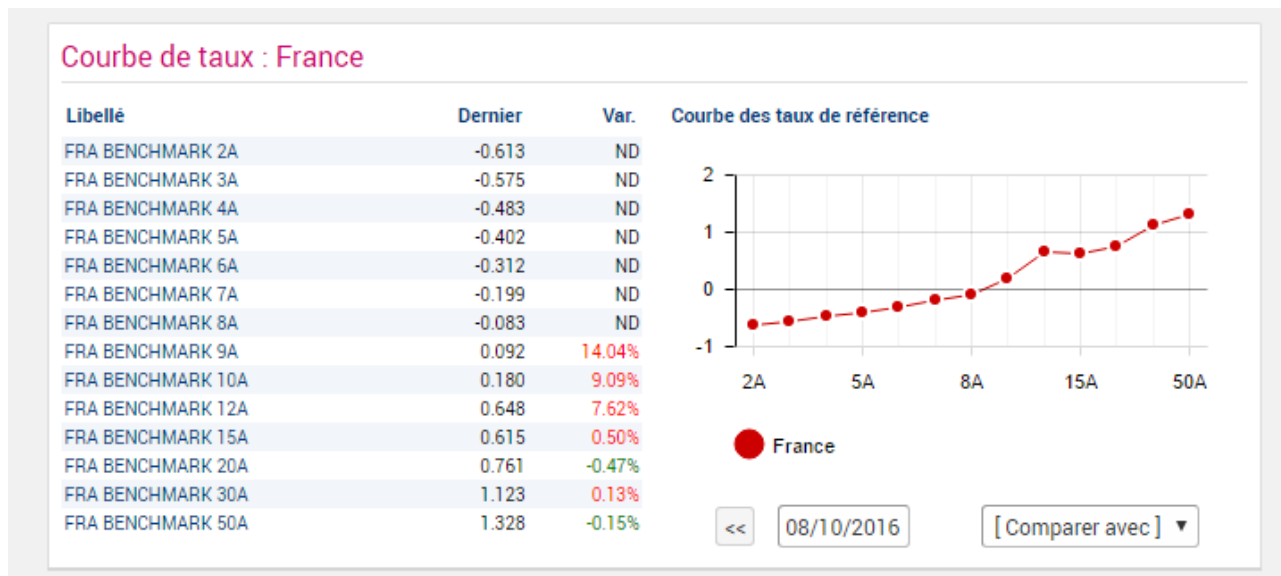
Plus le temps passe et plus les anciennes obligations qu'avait acheté l'assureur il y a quelques années, et dont le rendement était confortable, arrivent à échéance. Elles sont alors remboursées et l'assureur doit en acheter des nouvelles à la place, dont le rendement est ridicule, ce qui réduit le rendement moyen du portefeuille obligataire de l'assureur.

A ce phénomène de remplacement des obligations arrivées à terme s'ajoute également l'effet collecte : tous les jours les assureurs reçoivent des versements d'investisseurs particuliers. Et cet argent va encore, comme nous l'avons vu, à 81 % sur les fonds en Euro. Et donc avec cet argent nouvellement collecté les assureurs achètent des obligations à rendement faible, ce qui accélère encore la chute du rendement des fonds en Euro.

Et malheureusement il n'y a réellement plus aucun salut sur le marché obligataire. Aucune des stratégies classiques visant à obtenir un rendement supérieur (en acceptant un risque supérieur) ne fonctionne réellement. Il y en a traditionnellement deux :

- acheter des obligations à plus long terme
- acheter des obligations d'emprunteurs moins solides

Par exemple même si l'assureur acceptait d'acheter des obligations d'Etat à plus long terme, les taux de rendement resteraient faibles :



source Boursorama – 08/10/2016

Même l'emprunt émis par la France à 50 ans ne rapporte que 1,328 %.

Plus grave encore, le taux de rendement est négatif jusqu'à une durée de 8 ans, ce qui signifie en clair que l'État vous rendra moins d'argent que ce que vous lui avez prêté sur une telle durée.

Regardons ce qu'il en est au niveau du marché des emprunts privés, c'est à dire émis par des entreprises, en fonction de leur notation :

Echelle de rendement moyen par rating

	Rating	Rdt.
Obligations d'entreprise Investment Grade	<input checked="" type="checkbox"/> AAA	-0,11 %
	<input checked="" type="checkbox"/> AA	-0,02 %
	<input checked="" type="checkbox"/> A	0,51 %
	<input checked="" type="checkbox"/> BBB	1,06 %
Obligations d'entreprise High Yield	<input type="checkbox"/> BB	3,27 %
	<input type="checkbox"/> B	10,84 %
	<input type="checkbox"/> CCC	10,24 %

source Boursorama – 08/10/2016

Plus la note est faible, et plus le risque est important. Les assureurs ne prêtent pratiquement rien à des émetteurs de la catégorie « High Yield », c'est à dire dont la note est de BB ou moins. Là encore les taux sont très très bas...

Bref vous l'avez compris, il n'y a plus de rendement sur les obligations. Et comme les fonds en Euro sont composés en moyenne de 85 % d'obligations, la chute de rendement est inéluctable.

Et à cette baisse de rendement des obligations s'ajoute un autre effet qui va avoir un effet dévastateur sur le rendement des fonds en Euros : la réglementation.

C- L'impact de la réglementation : SOLVABILITÉ 2

Les fonds en Euros ont deux caractéristiques principales qui ont fait leur succès auprès des investisseurs particuliers :

- une garantie du capital, à tout instant
- un effet cliquet annuel (ce qui est gagné est définitivement acquis)

C'est aux assureurs d'assumer ces garanties. Et pour veiller à ce que les assureurs soient suffisamment solides pour assumer ces garanties les autorités encadrent scrupuleusement les assureurs et imposent à ceux-ci de disposer de fonds propres suffisants.

L'ancienne norme, « Solvabilité 1 » imposait aux compagnies d'assurance de disposer de 4 % de fonds propres >>> à chaque fois qu'un assuré investissait 100 € sur un fonds en Euros chez un assureur celui-ci devait ajouter 4 € à ses fonds propres.

Mais depuis le 1^{er} janvier 2016 la réglementation a changé, « Solvabilité 2 » a été mis en place. D'un taux fixe, 4 % de fonds propres, le système passe à un taux variable, qui dépend du risque des actifs sélectionnés par l'assureur. Cela semble en effet cohérent : plus l'assureur investit sur des actifs risqués et plus la probabilité qu'il ne puisse pas assumer la garantie du capital est forte et donc plus il semble logique de lui demander de disposer de fonds propres conséquents.

Sauf que... cela a forcé les assureurs à diminuer leur prise de risque et donc entraîné une nouvelle baisse de rendement des fonds en Euros car les fonds propres ne tombent pas du ciel... Fort heureusement ils ont disposé de plusieurs années pour se préparer et ont pu, au choix, soit augmenter leurs fonds propres soit ajuster leurs portefeuilles d'investissement.

Nouvelles exigences de solvabilité fixées par la Directive Européenne Solvabilité 2 (ces chiffres sont des ordres de grandeur, la règle de calcul étant incroyablement complexe et devant être appliquée titre à titre) :

SOLVABILITÉ 1	CLASSE D'ACTIF	SOLVABILITÉ 2
4 %	ACTIONS EUROPÉENNES	39 %
4 %	ACTIONS HORS EUROPE	49 %
4 %	IMMOBILIER	25 %
4 %	OBLIGATIONS	Variable selon note emprunteur

Comme vous le voyez l'augmentation de fonds propres demandée aux assureurs est colossale : ils doivent multiplier par 10 ou 12 leurs fonds propres pour pouvoir conserver leurs investissements en actions.

Et même dans l'univers obligataire le niveau de fonds propres nécessaire pour l'assureur dépend de la note des émetteurs : plus leur note est bonne, plus le risque est faible, et donc moins le niveau de fonds propres exigé est élevé. Voici quelques exemples :

SOLVABILITÉ I	OBLIGATIONS	SOLVABILITÉ II
4 %	Notées AAA	0 %
4 %	Notées BB	23 %
4 %	Notées B	37,5 %
4 %	Non notées	15 %

Pour rappel : la note AAA est la plus élevée, rarement attribuée aux sociétés privées, elle l'est uniquement lorsque l'entité présente une grande capacité à rembourser ses crédits. De la note AAA à la note D, correspondant au défaut de paiement, une grande majorité des sociétés sont aujourd'hui notées malgré quelques récalcitrantes telles que Air France notamment, qui ne souhaite pas être évaluée.

Les États sont eux aussi notés en fonction de leur capacité supposée à rembourser leurs dettes.

Pour conclure ici, les assureurs sont clairement encouragés à porter leurs investissements sur les actifs les moins risqués, et donc les moins exigeants en termes de fonds propres, à savoir les obligations d'États ou d'entreprises très bien notées.

Il y a donc fort à parier que le poids des obligations dans les fonds en Euros, déjà à 85 % à fin 2015, va continuer à augmenter. Et même au sein de cet univers les obligations émises par des sociétés ou des États mal notés seront sans doute peu à peu remplacées par des obligations d'émetteurs mieux notés, et donc moins bien rémunérées. **La baisse de rendement va donc se poursuivre.**

D. Les évolutions en cours et à venir sur les fonds en Euro

Rien n'est plus difficile à prévoir que l'avenir mais on peut déjà voir certaines tendances quant à la manière dont les assureurs vont faire évoluer les fonds en Euro.

La plupart des assureurs a constitué des réserves :

Les assureurs ont, depuis des décennies, la possibilité de ne pas distribuer 100 % de la performance du fonds en Euros aux assurés afin de constituer une réserve. L'objectif étant de permettre à l'assureur de lisser la performance distribuée aux assurés, en mettant de l'argent de côté les bonnes années pour en redistribuer lors des années plus difficiles.

A l'heure où les rendements s'effondrent connaître le niveau de réserve de son assureur devient donc un élément important. En effet les assureurs disposant de réserves vont pouvoir atténuer la chute de rendement. Ceux qui n'en ont pas ne pourront pas le faire et la chute sera donc plus brutale.

Il n'est pas toujours évident de connaître le niveau de réserve des assureurs, n'hésitez pas à nous solliciter si vous avez des interrogations sur ce sujet.

On peut citer quelques « bons élèves », disposant de réserves importantes : Cardif, ACMN Vie ou la CNP par exemple. A l'autre bout du classement on retrouve des établissements comme Capma & Capmi par exemple, qui disposent de réserves très réduites ou encore l'association d'épargnants Afer.

Les fonds en Euros sont en train de devenir des produits rares et difficiles d'accès :

C'est sans doute l'évolution la plus visible pour les assurés, et aussi celle qui a le plus d'impact : **les fonds en Euros sont en train de devenir difficiles d'accès**. Ainsi les fonds en Euros les plus performants du marché sont aujourd'hui pratiquement tous disponibles uniquement si une part du versement est affectée à des supports Unités de Compte (cette part allant de 30 à 50 % dans la plupart des cas).

Ces mesures sont prises par les assureurs dans l'objectif de limiter la collecte afin d'atteindre deux objectifs :

- ➔ limiter la consommation de fonds propres, car ces fonds en Euros performants sont généralement plus investis que la moyenne dans des actifs qui consomment beaucoup de fonds propres (immobilier / actions), ce qui explique d'ailleurs leur bon rendement
- ➔ enrayer la chute de rendement car, comme nous l'avons vu précédemment, la collecte nouvelle oblige les assureurs à acheter des obligations très faiblement rémunérées, ce qui entraîne une baisse du rendement moyen des actifs du fonds

Il faut clairement s'attendre à voir des fonds en Euros être purement et simplement fermés aux nouveaux versements, à très brève échéance.

Le capital versé en fonds en Euro ne sera plus garanti net de frais de gestion mais brut de frais de gestion :

L'immense majorité des contrats d'assurance-vie prévoit que les fonds en Euro proposent une garantie en capital nette de frais de gestion. Ce qui signifie que si je verse 100 €, je suis certain de récupérer au minimum 100 € à la fin de l'année, quoi qu'il arrive.

Si la garantie n'est plus nette mais brute, et que les frais de gestion du contrat sont de 1 % / an, alors mon minimum garanti en fin d'année ne sera plus que de 99 € (100 € - 1 % de frais).

Notez bien que cette disposition ne change pas grand chose tant que le rendement des fonds en Euros reste supérieur au montant des frais de gestion. Si par exemple le rendement est de 2 % alors, que le capital soit garanti en net ou en brut, l'assuré aura bien 102 € en fin d'année pour 100 € versés. Toutefois si le rendement venait à devenir inférieur aux frais de gestion, ou même négatif, alors là l'assuré sera impacté si son capital est garanti brut de frais de gestion puisqu'il pourrait alors voir son capital baisser, au maximum, du montant des frais de gestion.

Garantir le capital net de frais de gestion pose un énorme problème technique aux assureurs compte tenu des taux bas actuels : en réglementation Solvabilité 2 ils ne peuvent plus comptabiliser les frais de gestion dans leurs revenus futurs (puisque'ils ne sont plus certains de pouvoir les prélever en totalité). Et ils doivent donc augmenter leurs fonds propres pour compenser.

Daniel Collignon, directeur général de Spirica, estime ainsi que passer d'une garantie nette à une garantie brute permet à une compagnie d'assurance d'économiser environ un tiers de fonds propres. C'est donc colossal !! Et si au final les fonds propres économisés par ce biais sont réemployés par l'assureur pour investir sur des actifs plus rentables à long terme pour les assurés (actions ou immobilier par exemple), alors au final tout le monde est gagnant.

Il convient de noter que cette pratique existe déjà depuis des années sur certains contrats assurés par Allianz, la GMF, la MAAF, la MACSF, MMA ou Swisslife, mais le sujet est revenu sur le devant de la scène en 2016 quand Generali, le 1^{er} assureur vie d'Europe, a annoncé la mettre en place sur certains contrats. Depuis le 1^{er} septembre Spirica (groupe Crédit Agricole) a aussi franchi le pas. Et d'autres vont suivre très rapidement.

Des frais de gestion en hausse ?

A ce jour seul Generali a ouvert cette voie en faisant passer les frais de son fonds en Euro Eurossima de 0,6 à 0,75 % afin de rétablir la « juste valeur » du fonds en Euro. Difficile de dire si cette tendance est susceptible de faire tache d'huile. Je n'ai eu vent d'aucun autre projet de ce type à ce jour.

L'arrivée de fonds en Euros à capital partiellement garanti :

Tous les fonds en Euros proposent une garantie intégrale du capital (garantie nette ou brute de frais de gestion comme vu précédemment). Mais un nouveau type de fonds est sur le point de voir le jour, lancé en 1^{er} par le groupe Apicil. Il s'agit d'un fonds en Euros sur lequel le capital ne sera garanti qu'à 95 % et non plus 100 %. Ce nouveau fonds en Euros, nommé Apicil Euro Flex, sera disponibles d'ici à la fin de l'année 2016, y compris sur des contrats proposés par notre cabinet. Et bien évidemment nous nous pencherons plus sur le sujet lorsque son fonctionnement précis sera connu (ce qui n'est pas le cas au jour de la rédaction de ce document).

**Vous comprenez maintenant que le fonds en Euro est à une étape charnière.
Il ne va certes pas disparaître mais son rôle doit être revu dans les allocation d'actifs des Français.
Et dans bien des cas des solutions alternatives seront plus adaptées.**

II. Quelles alternatives pour l'investisseur ?

Fini le temps béni où l'investisseur n'avait pas de questions à se poser, il lui suffisait de verser son capital sur le fonds en Euros pour gagner de l'argent en toute tranquillité et sans avoir à suivre ses placements.

Désormais, et alors que l'assurance-vie, en tant qu'enveloppe fiscale, conserve tout son intérêt et continuera à ce titre d'être l'outil indispensable de toute gestion de patrimoine, il va falloir un peu plus se creuser la tête pour choisir le « contenu » (les supports d'investissement) de ce formidable « contenant » (le contrat d'assurance-vie). Il n'existe plus de rendement sans risque dans un monde à taux zéro, que ce soit en assurance-vie ou hors assurance-vie.

Fort heureusement des solutions existent, et elles sont nombreuses. L'essentiel étant probablement de définir de manière plus précise son objectif d'investissement et le temps dont on dispose pour atteindre cet objectif. Si le fonds en Euros pourra toujours être utilisé pour des projets de court terme, pour lesquels avoir une garantie de capital est indispensable, il ne doit plus servir pour des projets de long terme.

A- Le fonds en Euros est mort, vive le fonds en Euros !

Les fonds en Euros classiques, c'est désormais certain, ont leurs beaux jours derrière eux. Les assureurs le savent depuis un petit bout de temps maintenant : **le moteur de performance obligatoire est grippé**. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle un certain nombre d'entre eux a décidé de réagir en proposant **de nouveaux fonds en Euros dont le moteur de performance n'est pas obligatoire**.

Ainsi nous avons pu observer l'émergence ces dernières années de 3 types de fonds en Euros de nouvelle génération :

- **les fonds Euros « Dynamiques »**, dont le moteur de performance est le marché actions
- **les fonds Euros « Immobiliers »**, dont le moteur de performance est l'immobilier d'entreprise
- **les fonds Euro « Opportunistes »**, dont le moteur de performance varie dans le temps

Ces trois modèles ont, pour l'investisseur, deux avantages majeurs :

- ils restent très proches dans leur fonctionnement des fonds en Euros « classiques » dont ils ont l'habitude
- ils sont eux aussi garantis en capital.

1. Les fonds en Euros « dynamiques » :

Les fonds dits « Euro-Dynamiques » sont gérés selon une méthode toute simple: **le mécanisme des coussins** (parfois appelée « assurance de portefeuille »). Le principe est le suivant: l'assureur répartit son capital entre deux poches, une sans risque et une dynamique (en actions principalement). La part de la poche dynamique varie en fonction des convictions de l'assureur (s'il pense que les marchés vont monter alors il va augmenter cette poche, s'il pense qu'ils vont baisser alors il la diminue) mais aussi en fonction de la performance réelle de la poche dynamique. Ainsi afin de conserver une garantie intégrale du capital il sera amené à vendre la totalité de la poche dynamique si celle-ci baisse d'un montant tel que le gain sur la poche défensive ne pourrait plus compenser cette perte.

Prenons un exemple pour illustrer ce mécanisme, à partir d'une base de 100 €:

Si j'investis 70 € de manière sécuritaire sur un support qui rapporte 3 % / an alors je suis certain de disposer de 72,1 € à la fin de l'année. Sur les 30 € qu'il me reste je peux donc me permettre de perdre au maximum 2,1 €, soit 7 % sans pour autant « grignoter » mon capital initial de 100 €. Au delà de ces 7 % de perte le rendement global serait négatif, ce qui n'est pas possible sur un fonds en Euros dont le capital est garanti, et il faudra donc vendre la partie dynamique. Mais à l'inverse si la partie dynamique porte ses fruits et génère 10 % de performance alors le rendement global de mon fonds en Euros sera de 5,1 % (2,1 € de gagnés sur la poche défensive et 3 € sur la poche défensive).

Les fonds « Euro-Dynamiques » constituent un très bon moyen de profiter du dynamisme à long terme des marchés financiers dans un cadre fiscal privilégié (celui de l'assurance-vie) et tout en conservant une totale garantie de son capital.

Toutefois ils sont également touchés par la chute des rendements obligataires, qui sont la composante essentielle de leur poche sécuritaire. Par conséquent leurs rendements devraient continuer à baisser à l'avenir, mais sans doute moins vite que les fonds en Euros classiques.

Voici la liste des fonds en Euros dynamiques sélectionnés par notre cabinet (classés par année de création) : pour en savoir plus il vous suffit de cliquer sur le nom du contrat ou de nous interroger par téléphone au 04 38 38 10 00.

Nom du fonds Euros	Nom de l'assureur	Nom du contrat d'assurance-vie	Année de création du fonds	Contraintes éventuelles *
Eurocit'	La Mondiale Partenaire (groupe AG2R La Mondiale)	Pierre de Soleil	2007	70 % maximum du versement / le solde en UC
Euro Sélection	Spirica (groupe Crédit Agricole)	NetLife	2010	60 % maximum du versement / le solde en UC
EuroConviction	AEP (groupe BNP Paribas)	Panthea	2010	Aucune
Elixence	Generali	Himalia	2011	50 % maximum du versement / le solde en UC
Néo Euro Garanti	Spirica (groupe Crédit Agricole)	NetLife	2011	60 % maximum du versement / le solde en UC
Sécurité Flex Euro	Suravenir (groupe Crédit Mutuel)	SérénPierre	2015	Aucune
Sécurité Target Euro	Oradea Vie (groupe Société Générale)	Target +	2015	70 % maximum du versement / le solde en UC

UC= Unités de Compte (supports non garantis en capital). / * au 08/10/2016

2. Les fonds en Euro « immobiliers » :

Comme leur nom l'indique les fonds de type « Euro-Immobilier » misent eux sur... l'immobilier. Bien sur ils n'achètent pas des appartements ou des maisons pour les mettre en location, la rentabilité serait beaucoup trop faible et le risque de moins-value trop élevé. [Ils investissent plutôt dans des murs de commerces, de bureaux ou d'entrepôts, destinés donc à être loués à des entreprises.](#) Les assureurs peuvent soit réaliser leurs investissement en direct, en choisissant eux-mêmes les biens, soit, et c'est le cas le plus courant, investir en immobilier via des supports collectifs comme les SCPI (Société Civile de Placement Immobilier).

Les fonds « Euro-Immobilier » constituent un excellent moyen de profiter du dynamisme à long terme de l'immobilier d'entreprise dans un cadre fiscal privilégié (celui de l'assurance-vie) et tout en conservant une garantie de son capital. Ces supports ne comportant généralement que peu d'obligations, la baisse des taux d'intérêt ne les touche que marginalement.

Voici la liste des fonds en Euros immobiliers sélectionnés par notre cabinet (classés par année de création) : pour en savoir plus il vous suffit de cliquer sur le nom du contrat ou de nous interroger par téléphone au 04 38 38 10 00.

Nom du fonds Euros	Nom de l'assureur	Nom du contrat d'assurance-vie	Année de création du fonds	Contraintes éventuelles *
Europierre	ACMN Vie (groupe Crédit Mutuel)	Diade Evolution	2005	60 % maximum du versement / le solde en UC
Euro-Innovalia	Generali	Himalia	2007	60 % maximum du versement / le solde en UC
Sécurité Pierre Euro	Suravenir (groupe Crédit Mutuel)	SérénPierre	2012	35 % maximum du versement +15 % maximum sur un autre fonds Euro + 50 % minimum en UC

UC= Unités de Compte (supports non garantis en capital). * au 08/10/2016

3. Les fonds Euros « opportunistes »

Les fonds en Euros « opportunistes », ou fonds « mixtes » donnent une marge manœuvre plus conséquente au gérant qui n'est pas cantonné à une seule classe d'actifs pour aller générer de la performance à long terme. C'est donc un avantage pour lui puisqu'il dispose d'une plus grande souplesse. Cela peut néanmoins être un inconvénient pour l'investisseur qui ne partagerait pas toujours les choix du gérant. Par exemple le fonds Euro Allocation Long Terme de Spirica est actuellement investi presque exclusivement en immobilier. Un investisseur non averti à la recherche d'un fonds en Euro Immobilier pourrait donc le choisir sans pour autant savoir que ce fonds pourrait tout à fait changer son fusil d'épaule et se tourner vers d'autres classes d'actifs dans les années à venir. Qu'il soit investi en immobilier aujourd'hui ne veut pas dire qu'il le sera toujours.

Voici la liste des fonds en Euros opportunistes sélectionnés par notre cabinet (classés par année de création) : pour en savoir plus il vous suffit de cliquer sur le nom du contrat ou de nous interroger par téléphone au 04 38 38 10 00.

Nom du fonds Euros	Nom de l'assureur	Nom du contrat d'assurance-vie	Année de création du fonds	Contraintes éventuelles
Euro Allocation Long Terme	Spirica (groupe Crédit Agricole)	NetLife	2012	60 % max du versement, le solde en UC / pénalité de sortie de 3 % les 3 premières années
Euro Pierre Plus	ACMN Vie (groupe Crédit Mutuel)	Diade Evolution	2013	60 % maximum du versement / le solde en UC

UC= Unités de Compte (supports non garantis en capital).

4. Tout ça c'est bien beau, mais comment fait l'assureur pour respecter son ratio de fonds propres ?

Les fonds Euros nouvelle génération sont une véritable aubaine pour ne pas subir (ou moins subir) les baisses de rendements inéluctables des fonds euros classiques tout en profitant d'un capital garanti à 100 %. Cependant, pour assurer cette performance à leurs épargnants, les assureurs doivent redoubler d'effort face à une réglementation toujours plus contraignante.

Les assureurs ont trois moyens pour conjuguer attractivité et respect des contraintes européennes :

- Limitation des canaux de distribution : aucun des fonds en Euros « de nouvelle génération » n'est disponible sur des contrats d'assurance-vie « grand public ». Ils sont réservés à des contrats « premium » distribués par exemple par des Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants (CGPI). Par conséquent seule une toute petite partie de la population y a finalement accès. Par exemple les fonds en Euros de nouvelle génération des groupes Crédit Agricole ou Crédit Mutuel ne sont pas disponibles dans leurs agences respectives.
- Limitation des enveloppes de souscription : là où les fonds euros classiques étaient ouverts à la souscription de manière illimitée ou presque, les fonds de nouvelle génération sont ouverts à la souscription avec un seuil maximal de collecte annuelle prédéterminé. L'assureur se limite à une somme maximale à collecter : lorsque ce seuil est dépassé alors le fonds en Euros est fermé pour le reste de l'année.
- Contraintes d'investissement en Unités de Compte: pour accéder à ces nouveaux fonds en Euros la quasi totalité des assureurs fixe une contrainte d'investissement minimal en Unité de Compte.

Ces 3 contraintes ont pour effet que la collecte des assureurs sur ces fonds en Euros est marginale et a donc un impact très limité sur leurs fonds propres. Tant mieux pour les investisseurs qui peuvent en profiter et tant pis pour les autres...

B- L'EuroCroissance : différer la garantie en capital pour gagner plus

Le principe de l'Euro-Croissance est simple : plutôt que de garantir le capital à tout moment, l'assureur ne va garantir le capital qu'à une échéance définie lors de la souscription (entre 8 et 40 ans).

L'idée est excellente car il est finalement assez absurde, quand on y réfléchit bien, de demander à un assureur de vous garantir, à tout moment, votre capital si votre projet d'investissement est à 10, 15 ou 20 ans.

Si je place de l'argent pour préparer ma retraite dans 20 ans, ai-je réellement besoin d'une garantie en capital qui jouerait à tout instant ? Non. Et demander cette garantie à l'assureur me coûte finalement beaucoup d'argent car cette contrainte pèse lourdement sur sa gestion et lui impose d'investir de manière ultra sécuritaire, et donc peu rémunératrice, alors même que mon projet de long terme aurait justifié une certaine prise de risque.

Mais d'un autre côté suis-je prêt à prendre le risque de ne pas récupérer ma mise au terme ?

Pas forcément non plus. L'argent que j'ai durement gagné et mis de côté je ne peux pas me permettre de le voir partir en fumée.

Et bien l'Euro-Croissance est un support qui répond tout à fait à cette demande: générer de la performance à long terme tout en garantissant le capital à l'échéance voulue par l'investisseur.

Ce type de support est parfaitement adapté pour des investisseurs qui disposent d'un capital à investir à long terme, ne souhaitent pas prendre de risque en capital et qui ont par ailleurs des capitaux disponibles et garantis à tout moment (fonds en Euro classique et / ou livrets par exemple). Car plutôt que de le voir comme une alternative à un fonds en Euros il me semble qu'il faut plutôt prendre le fonds EuroCroissance comme un complément.

Ce mode de gestion a été lancé en 2014 mais est en fait inspirée des fonds dits « Euro-Diversifiés », qui existaient depuis quelques années déjà (chez Cardif par exemple).

Voici la liste des fonds Euro-Croissance sélectionnés par notre cabinet : pour en savoir plus il vous suffit de cliquer sur le nom du contrat ou de nous contacter au 04 38 38 10 00.

Nom du fonds Euros	Nom de l'assureur	Nom du contrat d'assurance-vie	Année de création du fonds	Contraintes éventuelles
Fonds Diversifié	Cardif (groupe BNP Paribas)	Cardif Essentiel	2012 (labellisé EuroCroissance en 2014)	aucune
G Croissance 2014	Generali	Himalia	2015	aucune
AG2R La Mondiale Croissance	La Mondiale Partenaire	APREP Multigestion	2015	aucune

C- Les Unités de Compte

Si les Unités de Compte ne représentant aujourd'hui qu'environ 19 % de la collecte en assurance-vie c'est avant tout lié à un manque de compréhension de leur fonctionnement et à un manque de culture économique et financière en France. Trop souvent diabolisées car réputées « risquées » dans leur globalité, quelles qu'elles soient, les unités de compte sont boudées par les investisseurs. Mais peut-on réellement se passer d'elles à l'heure où le rendement des fonds en Euros ne cesse de diminuer ? Probablement pas. Sont-elles réellement toutes aussi risquées que l'imaginent les investisseurs ? Bien sûr que non !

Allier unités de compte et assurance-vie signifie placer son épargne sur des supports financiers de diverses natures, et donc avec des niveaux de « risque », bien différents. Tant et si bien que, sur un contrat d'assurance-vie moderne, l'investisseur le plus dynamique y trouvera tout autant son compte que l'investisseur le plus prudent.

Voici quelques exemples de supports Unités de Compte qui ont su faire leurs preuves (classés par niveau de risque) :

Nom du fonds (code ISIN)	Performance 3 ans	Performance 5 ans	Performance 10 ans	Niveau de risque *
Nordea-1 Stable Return (LU0227384020)	21,41 %	41,13 %	57,71 %	3
BDL Rempart Europe (FR0010174144)	13,83%	38,42 %	47,35 %	4
First Eagle Amundi International (LU0068578508)	34,09 %	64,81 %	74,62 %	4
Comgest Monde (FR0000284689)	40,75 %	84,66 %	79,16 %	5
Carmignac Investissement (FR0010148981)	17,01 %	41,2 %	84,35 %	5
Trusteam ROC (FR0010981175)	38,10 %	85,2 %	Sans objet	5
R Valor F (FR0011261197)	36,26 %	76,56 %	87,66 %	6
H2O multistrategies R (FR0010923383)	47,69 %	130,80 %	Sans objet	7

* l'échelle du « profil de risque et de rendement » va de 1 (le moins risqué / potentiel de rendement faible) à 7 (le plus risqué / potentiel de rendement élevé). Chiffre au 31/12/2015.

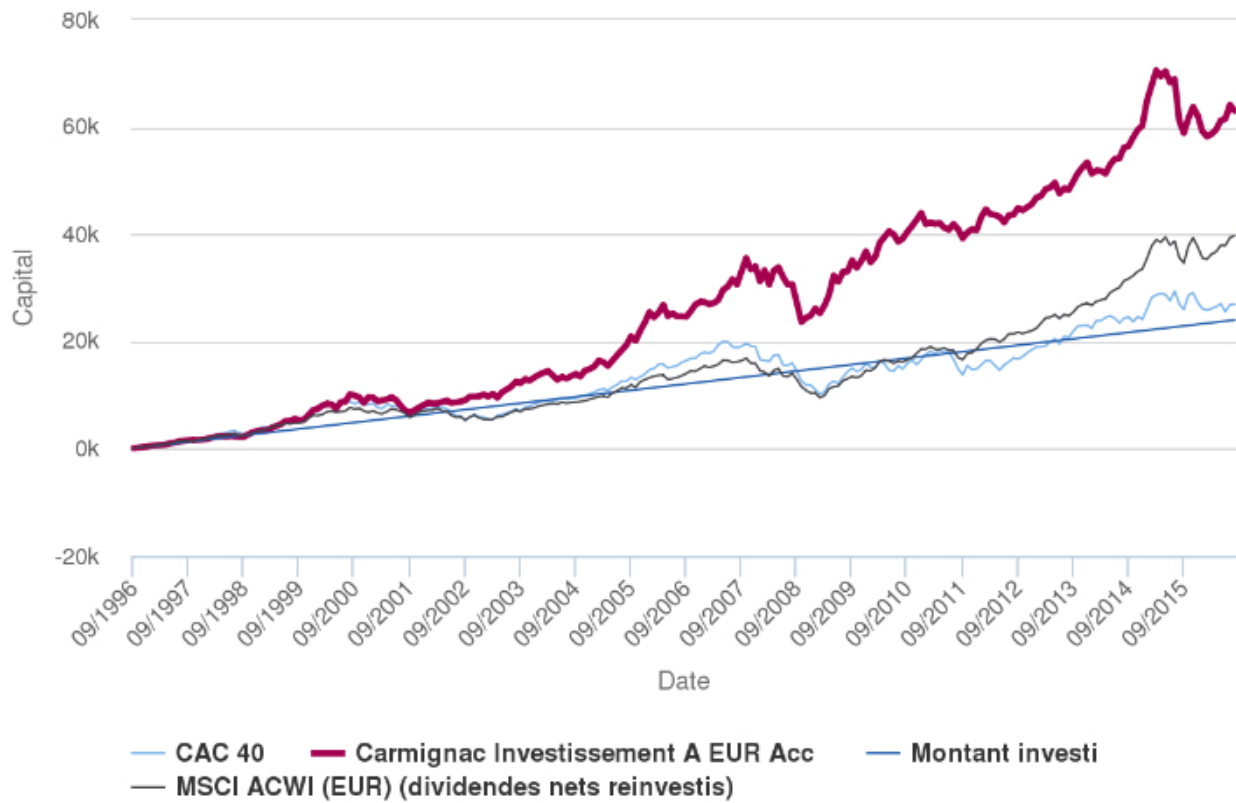
Les performances sont données au 09/10/2016. Les performances passées ne préfigurent pas des performances futures, celles-ci ne sont pas constantes dans le temps.

Vous avez peur d'investir en actions ? Et bien si votre projet patrimonial est à long terme le plus grand risque c'est surtout de ne pas investir en actions !! En vous privant de leur potentiel de performance sans égal vous mettez peut-être en danger votre avenir financier.

Prenons un fonds en exemple: Carmignac Investissement

Carmignac Investissement est un fonds investi en actions internationales et géré par la société Carmignac Gestion depuis 1989. L'idée n'est pas ici de vous conseiller d'investir sur ce fonds, juste d'illustrer le potentiel de performance à long terme des actions.

Faisons donc un petit calcul en partant du principe que nous avons placé 100 € / mois sur Carmignac Investissement entre septembre 1996 et août 2016 (20 ans). Sur cette période nous avons donc placé 24 000 €. Or le capital final est lui de... 63 037 !



Cela représente donc un gain de 39 000 € sur la période, et surtout **une performance annualisée d'environ 9 %**.

Au delà du choix des supports Unités de Compte, pas toujours évident lorsque les contrats modernes en proposent plusieurs centaines (mais c'est à ça que sert votre conseiller !), il est évidemment possible de mettre en place diverses options pour réduire le risque en capital, telles que :

l'investissement progressif :

Cette option de gestion permet d'investir progressivement (mensuellement ou trimestriellement) en Unités de Compte et évite donc d'investir massivement à un mauvais moment. Cela permet de lisser votre prix d'achat dans le temps.

D'un point de vue pratique, cela fonctionne de la manière suivante: un versement sur un support prudent (fonds en Euros ou OPCVM monétaire) sera arbitré progressivement selon une périodicité choisie (par exemple 1/12ème tous les mois pendant un an) vers un ou plusieurs supports plus dynamiques .

le rééquilibrage automatique :

Cette option permet de maintenir le choix d'origine de répartition entre les supports qui a été modifié par les variations du marché. Cette option de gestion présente l'intérêt de céder les plus-values des supports qui ont plus progressé pour les réinvestir sur les supports qui ont moins bien fonctionné . Si vous optez par exemple pour une allocation à 50 % en actions et 50 % en obligations, alors l'assureur reviendra périodiquement à cette allocation cible en vendant des parts de la classe d'actifs qui a le plus progressé au profit de celle qui a le moins bien marché.

la dynamisation des plus-values :

Le capital est, au départ, investi à 100 % sur le fonds en Euros et chaque année les plus-values générées sont automatiquement investies sur les Unités de Compte de votre choix. L'objectif est de préserver une garantie intégrale du capital investi, tout en dynamisant la rentabilité en ré-investissant les gains sur des supports actions par exemple.

la sécurisation progressive de l'épargne :

Dès que les plus-values sur les supports Unités de Compte atteignent le niveau déterminé à l'avance (10 % par exemple), alors la partie correspondant à la plus-value est automatiquement sécurisée sur le fonds en Euros. Grâce à cette option de gestion, ce qui est gagné l'est définitivement, sans risque de le reperdre si les marchés baissent par la suite.

la limitation des pertes (stop-loss) :

Le « stop-loss » ou limitation des pertes permet de limiter la moins-value. L'investisseur détermine un niveau de perte maximum à partir duquel un ordre d'arbitrage vers un support défensif est envoyé automatiquement.

Il existe 2 types de limitation des pertes:

- Stop-loss absolu : calculé par rapport à la valeur du support lors de l'investissement initial
- Stop-loss relatif : calculé par rapport au plus haut niveau atteint par le support

Pour les investisseurs qui ne souhaitent pas avoir à se préoccuper de la gestion de leurs Unités de Compte **bon nombre de contrats d'assurance-vie proposent une « gestion déléguée », parfois appelée « gestion sous mandat » ou « gestion pilotée ».**

Cela consiste à déléguer la gestion de tout ou partie de votre contrat d'assurance-vie à des professionnels de la finance (généralement une société de gestion de fonds d'investissement). L'investisseur sélectionne un mandat (du plus défensif ou plus dynamique) et un gestionnaire (certains contrats d'assurance-vie proposent les services de plusieurs sociétés de gestion) et ensuite c'est ce gestionnaire qui va s'occuper de réaliser des arbitrages à chaque fois qu'il l'estimera nécessaire. L'investisseur reçoit généralement un rapport trimestriel l'informant de la performance de son compte.

Voici quelques exemples de profils de gestion clés en mains qui nous semblent dignes d'intérêt:

Nom du profil	Nom de la société de gestion	Performance 2013 *	Performance 2014 *	Performance 2015 *	Nom du contrat d'assurance-vie
Profil Dynamique	DNCA Investments	14,1%	5,0 %	9,3 %	Generali Himalia
Profil Equilibre	DNCA Investments	11,0 %	2,5 %	7,6 %	Generali Himalia
Profil Flexible	Lazard Frères Gestion	17,44 %	5,21 %	4,54 %	APREP Multigestion
Flexity	Apicil Invest	4,24 %	5,15 %	2,29 %	Frontière Efficiente

* nette de tous frais de gestion. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Capital non garanti.

Attention les chiffres de performance sont difficiles à comparer les uns par rapport aux autres puisque le niveau de risque de ces profils est très hétérogène - contactez nous au 04 38 38 10 00 pour en savoir plus.

Bien entendu toutes les assurances-vie ne proposent pas l'ensemble de ces options et l'une d'entre elle peut-être un critère de choix de votre contrat c'est pourquoi vous faire assister par un CGPI semble indispensable pour ne pas commettre d'erreur.

D. SCPI, OPCI, SCI : et si vous mettiez de l'immobilier dans votre assurance-vie ?

Depuis quelques années il est possible, sur certains contrats d'assurance-vie, d'investir sur des supports immobiliers. Ceux-ci peuvent-être de plusieurs formes : SCPI, OPCI ou SCI.

Ces supports sont presque exclusivement investis en immobilier d'entreprises (bureaux, commerces, ...) et non pas en immobilier d'habitation. Sur les dernières années ils affichent à la fois un rendement solide (de l'ordre de 4 à 5 % / an en moyenne) et des valorisations stables ou en hausse.

Ces 3 types de supports ont également en commun une mutualisation puisque le capital est réparti sur un grand nombre de biens immobiliers, loués à des locataires multiples, ce qui limite donc les risques pour l'investisseur.

Comme tout investissement immobilier ces supports sont destinés à des investisseurs de long terme : la durée d'investissement minimale recommandée est généralement comprise entre 8 et 10 ans.

1. La SCPI (Société Civile de Placement Immobilier) :

La SCPI est une société dont le but exclusif est d'acquérir et gérer un patrimoine immobilier locatif. Il existe environ 80 SCPI sur le marché, dont une vingtaine est éligible à différents contrats d'assurance-vie.

Leur rendement moyen tourne autour de 5 % sur les dernières années.

En voici quelques exemples :

Nom de la SCPI	Nom de la société de gestion	Rendement distribué en 2015 (DVM) *	Nom du contrat d'assurance-vie dans lesquels la SCPI est disponible
PFO2	Perial AM	5,01 %	NetLife , Frontière Efficente , APREP Multigestion
Immoyente	Sofidy	4,90 %	Frontière Efficente , APREP Multigestion
Epargne Foncière	La Française	5,00 %	NetLife , Diade Evolution

* DVM net de frais de gestion de la SCPI mais brut de frais du contrat. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Capital non garanti.

2. L'OPCI (Organisme de Placement Collectif Immobilier) :

L'OPCI est un véhicule d'investissement non coté et collectif dédié à l'immobilier. Contrairement à sa « cousine » la SCPI, l'OPCI comporte une part d'actif non-immobilier, source de liquidité (monétaire, obligataire ou actions de type « foncières cotées »). C'est un support d'investissement digne d'intérêt dont la collecte explose depuis 2014 signe d'un intérêt réel des investisseurs avertis.

Il existe actuellement environ une demi-douzaine d'OPCI dits « grand public », ouverts aux investisseurs particuliers, dont deux nous semblent particulièrement attractifs :

Nom de l'OPCI	Nom de la société de gestion	Performance 2015 *	Nom du contrat d'assurance-vie dans lesquels l'OPCI est disponible
OPCIMMO	Amundi	4,62 %	NetLife , Frontière Efficente , APREP Multigestion , Himalia
BNP Paribas Diversipierre	BNP Paribas REIM	7,05 %	Frontière Efficente , Cardif Essentiel

* performance nette de frais de gestion de l'OPCI mais brute de frais du contrat. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Capital non garanti.

3. La SCI (Société Civile Immobilière) :

La SCI est une société dont l'activité exclusive est d'acheter et gérer un patrimoine à vocation immobilière : biens immobiliers en direct, mais aussi parts de SCPI ou d'OPCI ou encore des actions de foncières cotées. Il en existe de fait assez peu de disponibles sur des contrats d'assurance-vie, mais leurs performances sont presque toujours excellentes. On peut par exemple citer Primonial Capimmo ou encore Cardimmo.

Nom de la SCI	Nom de la société de gestion	Performance 2015 *	Nom du contrat d'assurance-vie dans lesquels la SCI est disponible
CAPIMMO	Primonial REIM	4,95 %	NetLife , Frontière Efficiente , Himalia , SéréniPierre
CARDIMMO	BNP Paribas REIM	7,73 %	Cardif Essentiel

* performance nette de frais de gestion de la SCI mais brute de frais du contrat. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Capital non garanti.

CONCLUSION : QUEL AVENIR POUR LE FONDS EN EUROS

Que faut-il retenir de ces développements ?

L'assurance-vie et le fonds en euros ne font pas « un ».
Le fonds euros, oui, mais pas pour tout le monde !
L'assurance-vie pour tous, mais à chacun son allocation.

Selon nous voici les points importants à retenir de ce rapport :

1. L'assurance-vie reste un pilier essentiel de la gestion de patrimoine :

Ça n'est pas le « contenant » que représente l'assurance-vie qui devient problématique, mais le « contenu » qu'est le fonds en Euros.

2. Les fonds en Euros « classiques » sont condamnés à ne plus rien rapporter :

De par leur expositions aux obligations et l'évolution de la réglementation les fonds en Euros « classiques » sont condamnés à ne plus rien rapporter à brève échéance.

Ça ne veut pas dire qu'ils vont disparaître, mais cela veut dire qu'ils ne doivent plus être le support d'investissement « fourre-tout » utilisé par tout un chacun pour tout type de projet patrimonial.

Si vous investissez pour un projet à court terme **OUI**
Si vous investissez pour préparer un projet à long terme **NON**

3. Des solutions alternatives et / ou complémentaires existent :

Elles sont nombreuses (fonds Euros « de nouvelle génération », Unités de Compte, immobilier) et ont fait leur preuve.

Des solutions existent donc pour tous les profils d'investisseurs, et pour tous les projets.

Reste à trouver la ou les solution(s) la (les) plus adapté(s) et là ça se complique un peu : se faire accompagner par un professionnel de la gestion de patrimoine est primordial pour faire des choix judicieux.

Rappels :

- Cette note n'est en aucun cas une recommandation d'investissement : il vous revient de déterminer, avec notre aide bien entendu, quel support d'investissement est adapté à votre profil d'épargnant et à votre projet.
- Il convient de prendre connaissance de la notice AMF et de la fiche DICI de chaque support d'investissement préalablement à tout investissement. Pour plus d'informations : <http://www.amf-france.org/>
- Les performances passées ne préjugent pas des performances futures, celles-ci n'étant pas constantes dans le temps.
- Le capital investi en Unités de Compte n'est pas garanti.

Pour toute question vous pouvez nous contacter :
par téléphone au 04 38 38 10 00
ou par mail : info@conseilspatrimoine.services.fr