

La fidélité n'est pas toujours récompensée

L'ACP pointe du doigt les écarts importants de rémunération sur les contrats d'assurance-vie d'une même société.

PRÈS DE 90 % DES ASSUREURS servent des taux de rendement différents sur les fonds en euros de ses contrats d'assurance-vie. Tel est le constat de l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP), qui a collecté les performances 2010 des fonds en euros plus de 6.000 contrats. Certes, l'écart est faible pour 40 % des organismes enregistrés : moins de 0,1 point entre le taux maximum et minimum servi. Mais il s'agit de petits acteurs qui représentent à peine 6,3 % des encours. MIF propose par exemple un taux de 4,25 % pour tous ses contrats. Idem chez Pro BTP (4,15 %) ou à la GMF (3,90 %). Les grosses

différences de rendement s'expliquent par une volonté commerciale de privilégier les nouveaux contrats, parfois au détriment des clients continuant de verser de l'argent sur des contrats fermés à la souscription. « Cette pratique des « taux clignotants » existe surtout sur les contrats naissants avec de petits actifs. Le néon est plus difficile à allumer sur des contrats pesant 10 milliards d'euros », explique Didier Ledeur, directeur général de GMF Vie. L'ACP a donc constaté

10,8 %
des organismes
servent un taux de
rendement net unique
pour tous leurs contrats
en 2010.

des écarts supérieurs à 0,4 point chez 15 % des établissements étudiés, mais représentant plus de 40 % des encours de l'assurance-vie. Par exemple, le contrat Exel de Generali, fermé en 2010, offre un taux de 3,10 %, alors que son contrat Himalia sert 4,20 %. Et la Banque Postale délivre 2,80 % sur Vivaccio Ambre contre 3,90 % sur Toscane Vie, lancé en 2010. « C'est une aberration marketing, commerciale et économique. Il est plus facile et plus rentable d'aller chercher

un versement important chez un client que l'on connaît déjà », affirme Didier Ledeur.

■ DES ÉCARTS ASSUMÉS

Mais d'autres facteurs expliquent ces écarts. Comme les frais de gestion, répercutés sur les taux des fonds en euros, qui peuvent varier selon la taille du contrat. Par ailleurs, certains assureurs, comme ACMN Vie assument leurs écarts de rendement : lancés à des époques différentes, leurs fonds en euros ont l'avantage de réagir différemment à la conjoncture. Mais ils restent disponibles au sein d'un même contrat. **LAURA FORT**