



**Communiqué de presse**

Toulouse, le 06 avril 2023

## **Allocations d'actifs, diversification, entrée progressive dans les marchés : Comment optimiser la performance de son contrat d'assurance-vie ?**

*Les différents changements économiques et bouleversements sociaux actuels poussent les Français à revoir et adapter leurs stratégies d'investissement pour 2023.*

*En effet, l'inflation, qui fait peser un risque réel sur la valeur de l'épargne, les taux d'intérêt qui continuent leur hausse ou encore le régime des retraites qui reste incertain, viennent changer la donne. Afin d'anticiper d'éventuelles fluctuations ou bouleversements sur certains marchés, la question du support d'investissement s'accompagne du choix du dispositif d'épargne et également du moment à privilégier. Associée à une mutualisation des risques et une diversification plus importante, l'assurance-vie semble à nouveau tirer son épingle du jeu dans cette quête de la performance.*

### **Des rendements pertinents sur le long terme boostés par une fiscalité avantageuse**

Avec plus de 144 milliards de collecte brute en 2022<sup>1</sup>, l'assurance-vie demeure l'un des placements préférés des Français avec un encours global à fin décembre 2022 de 1 885 milliards d'euros, soit 33% du patrimoine financier des ménages français<sup>2</sup>.

Aucune surprise pour ce dispositif qui au sein d'un même contrat, permet de diversifier ses actifs, de préparer sa transmission et/ou sa future retraite par un mécanisme d'épargne individuelle. Les rendements varient en fonction des contrats, des supports choisis et de la répartition de l'épargne des investisseurs entre les différentes familles de placements : immobilier, actions, obligations et produits de trésorerie.

Même si la rémunération servie sur les fonds en euros a cessé de baisser, les investisseurs ont intérêt à s'en affranchir dans leur choix de support, au profit d'autres véhicules d'investissement aux rendements potentiellement plus attractifs sur le long terme. En effet, le fonds en euros affiche seulement un taux moyen de 2% au titre de 2022 (avant prélèvements sociaux) quand le taux d'inflation annuelle établi en 2022 s'élevait à +5,2%, selon l'Insee.

En plus d'un rendement attractif, l'assurance-vie offre une fiscalité avantageuse : au-delà de 8 ans, les investisseurs désireux d'effectuer un rachat (total ou partiel) profitent d'une imposition avantageuse, soumis au seul prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5%, auxquels s'ajoutent les prélèvements sociaux, après un abattement annuel de 4 600 € pour un célibataire ou 9 200 € pour un couple.

<sup>1</sup> <https://www.franceassureurs.fr/espace-presse/les-communiqués-de-presse/assurance-vie-retrouve-niveau-avant-crise-sanitaire-144-milliards-cotisations/>

<sup>2</sup> [https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/20230320\\_as146\\_av\\_2022\\_vf.pdf](https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/20230320_as146_av_2022_vf.pdf)

Il ne faut pas oublier non plus, et c'est peut-être là aussi son principal avantage, que l'assurance-vie permet de transmettre un capital aux personnes de son choix à travers le mécanisme de la clause bénéficiaire qui n'est pas soumis aux règles du rapport à succession. C'est un outil de transmission optimisé !

## **La diversification des actifs au sein d'un même contrat pour mutualiser les risques**

La diversification est une notion clé en matière d'investissement. Cette stratégie consiste à répartir le montant à investir sur différentes classes d'actifs au sein d'un même contrat et cela au travers d'une sélection de supports d'investissement en choisissant les unités de compte et / ou le mode de gestion. L'investisseur aura le choix d'allouer, diriger son capital investi vers les différentes catégories de fonds disponibles au sein d'une même enveloppe assurance-vie<sup>3</sup> :

- Les fonds euros classiques (à capital garanti donc sécurisés mais peu rémunérateurs) ou des fonds en euros de nouvelle génération offrant un potentiel rendement plus attractif contre une garantie en capital partielle ou plus limitée.
- Les fonds actions offrent un potentiel de performance important à moyen et long terme et présentent un risque plus élevé.
- Les fonds obligataires (d'États et/ou d'entreprises) moins risqués que les fonds actions.
- Les fonds non cotés ou FCPR (Fonds Communs de Placements à Risques, du capital-risque).
- Les produits structurés, qui assurent une protection partielle ou totale du capital à l'échéance en bénéficiant d'un potentiel de rendement lié à la performance d'un actif sous-jacent (actions, indices, fonds, paniers...), hors défaut de l'émetteur.
- Ou encore les fonds immobiliers : les SCI qui génèrent un fort engouement, les SCPI et dans une moindre mesure, les OPCI.

Quels que soient les fonds choisis, il convient de varier les secteurs d'activités et les secteurs géographiques. Grâce aux unités de compte, l'assurance-vie permet désormais de faire du sur-mesure : on peut marginalement miser sur des marchés innovants (fonds actions sur la thématique de l'eau, l'environnement ou de l'IA) ou qui « font sens » pour l'investisseur (projets personnels ou convictions, comme investir dans des fonds ISR).

## **Une stratégie évolutive, vecteur de performances**

Les fonds choisis dépendront de la sensibilité et de l'appétence au risque de l'investisseur. Ainsi, entre gestion libre ou gestion pilotée, laquelle privilégier ? Ce choix n'est pas nécessairement figé dans le temps. En effet, le curseur du couple rendement/risque reste modulable à souhait par les investisseurs, en fonction de leurs besoins ou de leurs attentes à un moment donné. *« Un investisseur accompagné et conseillé par un professionnel en gestion de patrimoine, pourrait, en recherche de performance et de rendements, commencer par une stratégie offensive pour ensuite opter pour davantage de sécurité en*

---

<sup>3</sup> À noter que cette allocation devra être cohérente avec le profil de risque de l'investisseur et de son horizon d'investissement

*fonction, par exemple, du contexte économique », explique Philippe Lauzeral, directeur général de Stellium.*

*« Des fonds plus risqués mais offrant de meilleurs rendements sur la durée peuvent, être remplacés par des fonds plus sécurisés au fil du temps. L'horizon de détention de contrat et le projet visé à son ouverture, conditionnent cette stratégie. Il s'agit de piloter de façon dynamique son contrat dans une projection de long terme. Trop d'épargnants sécurisent leur entrée et observent un rendement faible sur un contrat conservé plus de 20 ans quand ils auraient pu opter pour une stratégie plus rentable et dynamique, et sécuriser à l'approche du rachat. »*

## **L'investissement progressif sur les marchés, une stratégie d'opportunités**

À l'ouverture d'un contrat d'assurance-vie, le souscripteur peut verser le montant désiré, sans plafond (contrairement par exemple au Livret A), en une seule fois ou via des versements réguliers. Mais investir sur les marchés financiers soulève toujours les mêmes interrogations : Est-ce le bon moment pour investir ? Quel support choisir ? Deux stratégies (potentiellement cumulables) peuvent alors être activées au sein d'un même contrat :

- La mise en place d'une option d'investissement progressif pour le versement initial ou un versement complémentaire ponctuel,
- Et la mise en place de versements programmés

Ces stratégies, qui reviennent à entrer progressivement sur les marchés, permettent de diluer les risques. En pratique, selon la périodicité définie (tous les mois, trimestres, semestres ou chaque année), l'investisseur achètera automatiquement le même produit mais à un prix qui évoluera à la hausse ou à la baisse selon les évolutions des marchés.

- Si les marchés baissent, la valeur des parts détenues diminuera mais la part coûtera moins cher, permettant d'en accumuler un nombre plus important.
- Si les marchés montent, le prix des parts sera plus cher, mais les parts déjà détenues prendront de la valeur.

Ainsi, le capital évolue dans le temps, au gré des fluctuations des marchés financiers.

Accessible dès 50 € en versement initial, l'assurance-vie est donc un produit couteau-suisse attractif qui présente de nombreux avantages. Outre sa liquidité, les capitaux placés restant librement disponibles, elle répond à divers objectifs d'épargne : se constituer un capital, préparer sa retraite, sécuriser son avenir, protéger ses proches, transmettre un capital...

## **À propos de Stellium :**

Spécialisée depuis 1992 dans l'investissement immobilier locatif et dans les solutions patrimoniales, Stellium, au travers de ses trois entités Stellium Placement, Stellium Immobilier et Stellium Financement, distribue son offre via son réseau exclusif de 2500 consultants indépendants Prodémial. En 2022 Stellium a assuré la commercialisation de 1800 logements actés sur tout le territoire et a collecté 901 millions d'euros en placement financier pour un encours total d'1,7 milliard d'€.

**Stellium Placement** sélectionne en toute indépendance une offre globale de solutions innovantes en architecture ouverte.

- Solutions d'épargne financière : une offre haut de gamme totalement digitalisée en assurance-vie ultra accessible, une offre retraite (PER & Madelin), une offre en épargne salariale (PEI, PERCOI) sont à disposition pour répondre à tous les objectifs patrimoniaux d'une clientèle de particuliers et d'entreprises. Une offre négociée auprès de signatures référentes sur le marché (Apicil, Eres, VIE Plus et Oddo BHF, Primonial) et plus de 50 sociétés de gestion en valeurs mobilières.
- Solutions d'épargne immobilière : les SCPI les plus compétitives du marché auprès de 7 sociétés de gestions sont sélectionnées, donnant accès à l'ensemble des segments de l'immobilier tertiaire (bureaux, commerces, entrepôts...) en France comme à l'étranger.
- Solutions fiscales : tous les dispositifs en placement permettant aux investisseurs d'optimiser leur fiscalité : SCPI fiscales, Girardin industriel ou FIP FCPI.
- Solutions de diversification : supports d'investissement non-côtés dans l'immobilier ou en capital investissement.

**Stellium Immobilier** s'est diversifié, au fil du temps, pour devenir l'une des premières plateformes indépendantes de distribution de solutions immobilières en France. En 30 ans, Stellium a commercialisé 42.000 logements sur tout le territoire, aux côtés de plus de 100 partenaires promoteurs nationaux et régionaux. La gamme proposée est vaste : Pinel, Pinel outre-mer, Malraux, Monuments Historiques, résidences avec services, nue-propriété...