



ET MOI... SPÉCIAL ASSURANCE-VIE

## « LA DIFFICULTÉ : SURMONTER L'AVERSION FRANÇAISE AU RISQUE »

Hugues Aubry, patron de Generali Patrimoine, livre son analyse du marché de l'assurance-vie et ses conseils aux épargnants pour s'adapter à l'environnement volatil actuel.

*Le célèbre fonds en euros est « au tapis » avec un rendement réel négatif. Que conseiller aux épargnants ?*

Avec la faiblesse des taux d'intérêt obligataires, les rendements des fonds en euros se sont encore érodés. Mais ils servent toujours le double du Livret A ! Dans ce contexte, la promesse des fonds en euros, nette d'inflation, se rapproche du dilemme suivant : on est sûr de ne pas perdre d'argent... mais aussi sûr de ne pas en gagner ! Le vieil adage « il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier » est plus que jamais d'actualité. Désormais, tout en respectant leur profil de risque, nous conseillons aux épargnants de diversifier leur épargne vers des fonds, vers l'immobilier via des OPCV ou vers l'investissement en entreprises non cotées. La principale difficulté, c'est d'arriver à faire surmonter aux Français leur forte aversion au risque.

*Comment expliquer les écarts de rendement des fonds en euros, du simple au triple ?*

D'abord, plus le fonds est ancien, plus il comporte d'obligations à rendement élevé. Ensuite, la politique de gestion de l'assureur entre en compte. Certaines compagnies, particulièrement prudentes, ont fortement augmenté leur mise en réserve – « provision pour participation aux bénéfices » – pour lisser dans le temps les rendements servis aux assurés. D'autres, à l'inverse, ont pris le parti de redistribuer

l'intégralité du rendement sur l'année à leurs clients. Et certains assureurs gèrent bien l'argent des épargnants... comme nous !

*Generali est à la fois assureur de fintechs et partenaire des conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Le poids des frais dans le contexte actuel devenant important, vaut-il mieux souscrire son assurance-vie chez un courtier en ligne ou un CGP ?*

Tout dépend des envies et besoins des clients. Certains privilégient le contact humain, le conseil personnalisé, donc se tournent vers les CGP. D'autres préfèrent l'autonomie, la simplicité de l'offre, donc préfèrent un courtier en ligne. Nous pensons que CGP et courtiers en ligne se complètent parfaitement sur le marché patrimonial. Et je vous fais remarquer que nous proposons de plus en plus de services digitaux aux CGP et, en parallèle, les fintechs mettent de plus en plus à disposition du conseil humain via leur plateforme téléphonique.

*Vous croyez à l'eurocroissance. En quoi cette nouvelle solution est-elle intéressante ?*

Oui, nous proposons un fonds croissance (« G Croissance 2014 ») qui combine la recherche de performance et la garantie, partielle ou totale, du capital à terme. Ce fonds me semble parfaitement adapté à l'environnement volatil actuel. C'est vrai, il ne connaît pas encore un grand succès commercial, peu d'assureurs proposent cette solution. Cela nous permet un développement maîtrisé des encours. La profession dans son ensemble n'a pas assez insisté sur les avantages de ce placement. Aujourd'hui, quatre ans après son lancement, nous présentons un solide historique de performances de nature à rassurer les épargnants. Et je rappelle que l'eurocroissance permet aussi de moderniser certains anciens contrats en conservant leur antériorité fiscale. *Propos recueillis par J.-D. E.*

Hugues Aubry est membre du comité exécutif de Generali France, chargé de l'épargne et de la gestion de patrimoine.

**« NOUS CONSEILLONS AUX ÉPARGNANTS DE DIVERSIFIER LEUR ÉPARGNE VERS DES FONDS, VERS L'IMMOBILIER VIA DES OPCV OU VERS LES ENTREPRISES NON COTÉES. »**