



## L'ASSURANCE VIE SUR INTERNET

# Concurrence déloyale ou nouveau défi pour les conseillers ?

**Les contrats d'assurance vie sans frais d'entrée se répandent sur Internet. Performants, multisupports et multigestionnaires, ils imposent une sérieuse concurrence aux conseillers financiers qui pointent pourtant l'absence de conseil personnalisé.**

(1) Sauf exception, puisque Sicavonline par exemple prélève 1 % de droits d'entrée.

Impossible de rater cette offre alléchante qui fleurit sur la Toile ! Avec leur « 0% de droits d'entrée », les contrats d'assurance vie vendus sur Internet ont de beaux arguments pour séduire les investisseurs... Une rude concurrence pour les réseaux bancaires et les conseillers indépendants dont l'offre impose généralement un prélèvement de 2 à 5 % du placement à l'entrée... Le calcul est vite fait : pour 1000 € déboursés, seuls 950 € seront effectivement placés avec un contrat classique, contre 1000 € avec un contrat sans droit d'entrée vendu sur Internet<sup>(1)</sup>. Toute l'épargne investie fructifie ainsi dès le premier jour. Une politique qui a de quoi exaspérer quelque peu les conseillers indépendants. D'autant qu'un certain nombre de leurs partenaires historiques comptent parmi les nouveaux concurrents qui investissent la Toile... « Nos partenaires habituels se sont mis à commercialiser leurs produits sur Internet alors qu'ils avaient fait des conseillers en gestion de patrimoine (CGP) leur canal de distribution favori », explique Patrice Pommaré, président de la Chambre des indépendants du patrimoine.

*Cela nous a beaucoup agacé de les voir jouer sur les deux tableaux et proposer leurs contrats sur la Toile à taux zéro.*

Altaprofits, Boursorama, ING Direct, Placement-direct, Symphonis... Autant de sites Internet d'établissements financiers ou de courtiers qui proposent un contrat d'assurance vie sans frais sur versements. Et aux dires des professionnels, le Web est en passe de devenir un mode de consommation courant de l'assurance vie, même s'il ne représente encore qu'une très faible part de la collecte totale : la vingtaine de contrats sans frais d'entrée vendus par le seul biais d'Internet ne rassemble aujourd'hui que 5 milliards d'euros d'encours (sur un total de 1100 milliards d'euros), mais leur progression est exponentielle. Certains contrats ont vu leurs cotisations doubler d'une année sur l'autre. Et le mouvement devrait encore s'amplifier. De son côté, l'offre ne cesse de s'étoffer. De nouveaux contrats se créent régulièrement, même si les trois plus gros acteurs du secteur, Boursorama, Fortunéo et ING Direct, se partagent actuellement 80 % du marché.

### Des contrats performants et peu chers

Face à un tel engouement, tout investisseur doué de raison se demande naturellement où est le piège... Il gage que l'absence de frais d'entrée se répercute forcément ailleurs : sur les frais de gestion annuels ou sur les frais de gestion des unités de compte, des prélèvements bien plus pénalisants à long terme que les frais d'entrée. Pourtant, les soupçons tombent à l'examen des différents produits. Leurs frais de gestion et d'arbitrage s'avèrent conformes à ceux appliqués sur la plupart des contrats multisupports du marché. Rien d'étonnant d'ailleurs à cela puisque les frais de gestion des OPCVM sont des frais standards, affichés au sein des notices AMF. Alors comment le modèle économique parvient-il à assumer l'absence de frais d'entrée ? Grâce à une gestion dématérialisée, économe en locaux et en personnel, bien différente de celle des réseaux traditionnels. « *Le conseiller en gestion de patrimoine justifie les frais d'entrée qu'il perçoit par un lourd investissement en bureau, en formation, en garantie, etc.* », rappelle en effet Patrice Pomaret. Autant de coûts dont s'affranchit justement Internet.

Et au final, la marge dégagée sur les contrats en ligne rejoint celle obtenue sur les contrats distribués physiquement. Quant au client, il bénéficie d'un produit généralement moins cher qu'un contrat comparable vendu par un distributeur ayant pignon sur rue...

Or ces produits recèlent de surcroît un potentiel financier particulièrement intéressant. D'abord parce qu'ils intègrent plusieurs dizaines de supports d'investissement. Même si les performances ne sont pas garanties, c'est là l'occasion de diversifier son épargne en actions, en obligations, sur du monétaire ou de l'immobilier. Ensuite, tous permettent une gestion active : en quelques clics, le client arbitre en ligne et l'opération s'exécute sous un à deux jours. Enfin, l'offre n'est jamais limitée à une seule société de gestion : tous les contrats privilégient la diversification en sélectionnant les meilleurs fonds d'investissement dans chaque catégorie. Avec à la clé des rendements largement concurrentiels ! Les fonds en euros de ces produits figurent en effet



“ Nos partenaires habituels se sont mis à commercialiser leurs produits sur Internet alors qu'ils avaient fait des conseillers leur canal de distribution favori ”

› Patrice Pomaret

dans la très bonne moyenne du marché, avec des performances moyennes comprises entre 4,45 et 4,55 % en 2007, et même 4,65 % chez Hédios Vie. Rien de surprenant à cette bonne tenue générale puisque les fonds en euros de ces contrats sont gérés par les trois mêmes assureurs, Generali France, Assurance du Crédit mutuel Nord Europe et Suravenir-Crédit mutuel de Bretagne. Résultat, ces placements constituent une solution remarquable pour épargner en toute sécurité ! D'autant que même en cas de disparition du site, l'assuré reste lié à l'assureur chez lequel le courtier en ligne avait déposé le contrat.

#### Un placement réservé aux initiés

Sauf que... Ces arguments ont beau être de poids, l'épargnant devra considérer d'autres aspects de l'investisse-

ment en ligne avant de renoncer à un contrat traditionnel. Car si, sur le papier, l'offre en ligne est accessible à tous, à partir de 500 €, une fois le placement effectué, l'internaute devra presque toujours se débrouiller seul pour faire évoluer son épargne, comme l'affirment les professionnels de la gestion de patrimoine. Cela ne posera pas de souci aux investisseurs qui cherchent la sécurité absolue et se limitent aux fonds en euros, ni aux quelques initiés qui disposent de toutes les informations pour gérer leur contrat eux-mêmes. Mais les choses se compliquent pour tous ceux qui souhaitent une diversification de leurs capitaux sans vraiment maîtriser les secrets de la finance. Inutile de compter sur l'aide des courtiers en ligne pour obtenir des recommandations. Le modèle économique se caractérise par l'absence de conseil physique et personnalisé. Et c'est ici que le conseiller en gestion de patrimoine retrouve toute sa place face à la concurrence du Net. « *Il faut bien comprendre que la valeur ajoutée de l'indépendant, c'est le service* », souligne en effet Yves Mazin, conseiller en gestion de patrimoine et associé fondateur de Version Patrimoine à Bordeaux. Sur la Toile, l'épargnant dispose simplement d'une information sur l'univers des placements, plus ou moins détaillée selon le site : plaquette des fonds d'investissement, notices AMF, simulations en tout genre, conseils de gérants, analyses de marchés, alertes en cas de baisse de certains supports, bases de données comparatives sur la performance des fonds... Une documentation financière en principe à la pointe, mise à jour en permanence, et souvent plus complète que celle dispensée par le banquier. Mais encore faut-il savoir la lire et la comprendre ! Car l'investisseur non averti ne trouvera pas forcément auprès du courtier en ligne la réponse à ses questions.

### 30 JOURS DE RÉFLEXION

**P**our souscrire un contrat en ligne, l'épargnant doit remplir un bulletin d'adhésion sur le site de son choix, l'imprimer puis le renvoyer daté et signé à son courtier, par voie postale, en y joignant une copie de sa pièce d'identité, une copie de l'ordre de virement du premier versement, et un RIB.

Dans les jours qui suivent, il recevra par courrier une confirmation écrite de son adhésion, son numéro de contrat, ainsi que son identifiant et son mot de passe. Il dispose alors d'un délai de 30 jours calendaires, à compter de la date de réception de son bulletin par son courtier, pour revenir sur sa décision et demander le remboursement intégral des sommes investies. ■

## DOSSIER L'assurance vie sur internet



### Absence de conseil

Face à des contrats offrant quasiment tous les mêmes caractéristiques, à quelques nuances près, c'est justement sur le plan des services que se fait la différence entre les divers prestataires en ligne : aide à la décision, accueil téléphonique, possibilité de rendez-vous en agence, etc. Beaucoup mettent en place un questionnaire destiné à définir le profil du client qui peut alors sélectionner les fonds d'investissement les mieux adaptés à son niveau de risque. Mais pour être pertinent, ce questionnaire doit comporter au moins une dizaine de questions, ce qui n'est pas toujours le cas. La plupart des contrats en ligne proposent également des simulateurs d'allocations d'actifs, projetant la répartition entre différents compartiments financiers. Mais à défaut de s'y connaître et de disposer de vrais conseils, les épargnants se rabattent généralement vers les formules les plus simples, les fonds profilés qui se chargent de gérer leur portefeuille selon le profil de risque retenu : prudent, équilibré ou dynamique. Et ce, au détriment de solutions parfois plus complexes et mieux adaptées à leur situation patrimoniale.

Quelques contrats (Altraprofits, Symphonis vie) apportent une aide sur le long terme, en permettant de suivre le comportement des fonds choisis. D'autres comme LinXéa fournissent les informations d'un bureau d'analyse indépendant afin d'optimiser les arbitrages. Reste que derrière son écran, l'assuré décide entièrement seul de suivre ou non leurs recommandations. À l'exception de certains contrats qui offrent la

possibilité de déléguer entièrement la conduite de ses avoirs à une société de gestion, un service habituellement réservé aux détenteurs d'au moins 100 000 € de capital, mais accessible en ligne à partir de 5 000 €.

Outre ces divers outils, les contrats en ligne n'accordent pas tous les mêmes modes de relation clientèle. À la souscription ou lors d'un versement, l'épargnant peut généralement laisser un message demandant qu'on le rappelle. La plupart des courtiers en ligne assurent un accueil téléphonique sur un numéro gratuit ou faiblement taxé, et ouvrent leur adresse physique à leurs clients<sup>(2)</sup>. Certains contrats vont plus loin et se présentent comme une assurance vie à distance. Symphonis Vie, par exemple, autorise la souscription et la gestion par courrier, assure l'accueil téléphonique et la réception dans l'une des agences de la société. De même, Boursorama peut recevoir sa clientèle au sein des 20 agences françaises.

Toutefois, les interlocuteurs mis à disposition de la clientèle ne sont généralement pas des conseillers financiers. Inutile de compter sur eux pour connaître les paris à tenter, les précautions à prendre, ou la bonne façon de remplir la clause bénéficiaire du contrat. Leurs réponses reprendront au mieux les informations figurant sur le site. Qu'un investisseur novice désire une gestion dynamique de son contrat et il sera aussitôt orienté vers les fonds profilés plutôt que de réfléchir à une judicieuse répartition des fonds. Au détriment des situations complexes nécessitant un montage spécifique et l'intervention d'un conseiller en gestion de patrimoine.

### Les CGP doivent mettre leurs atouts en avant !

Alors l'offre Internet détourne-t-elle la clientèle des conseillers indépendants ? Pas sûr. Les profils sont assez

différents sur les deux canaux. « *Bien sûr, certains de nos clients ont aussi opté pour un contrat chez Boursorama, confie Yves Mazin. Mais celui qui vient finalement chez le conseiller indépendant souhaite bénéficier d'une vraie relation clientèle. Il veut avoir un interlocuteur.* » « *Internet va surtout concerner des gens qui de toute façon ne seraient pas venus chez un CGP* », renchérit Patrice Pomaret. Parce que leur investissement n'est pas si conséquent, par réserve, ou parce que leurs habitudes de consommation les poussent plus naturellement vers le Web... Il n'est même pas certain finalement que l'économie de frais d'entrée soit leur motivation première. Sur un contrat d'assurance vie, destiné à durer des années, les droits d'entrée constituent d'ailleurs un coût marginal. Et à condition d'en expliquer clairement la raison, les clients comprennent parfaitement le paiement de ces droits chez leur conseiller privé. « *Le CGP atteste d'un niveau de formation élevé, il dispose de bureaux pour accueillir dans de bonnes conditions sa clientèle, il est soumis à un contrôle qualité strict, justifie de sa responsabilité civile professionnelle*, indique Patrice Pomaret. *Il offre une relation contractuelle parfaitement sécurisée, dans laquelle tout est écrit contrairement à la démarche d'Internet. Tout cela a un coût qui se retrouve précisément dans les frais d'entrée. Le conseil se paie ! Il serait en revanche choquant qu'Internet facture ses contrats alors qu'il n'offre pas ces services.* »

Aux clients qui seraient tentés de les abandonner pour des contrats « à frais zéro » et lorsque les sommes en jeu en valent la peine, les conseillers indépendants peuvent tout à fait proposer une négociation sur les frais d'entrée. C'est parfois en offrant un rabais sur ces droits que le conseiller gagne la partie. Car entre payer « 0 » sur Internet et payer « 1 » chez son CGP, le client va vite faire ses comptes et réaliser l'avantage

« Il faut bien comprendre que la valeur ajoutée de l'indépendant, c'est le service »

Yves Mazin

(2) À l'exception de Kapital-direct qui n'autorise que le courrier électronique

### Contrats en ligne : la comparaison s'impose

Les assurances vie proposées sur Internet cassent les prix sans brader la qualité. Mais il faut se montrer sélectif et mettre ces contrats en concurrence. Les différences ne sont pas minces, notamment en ce qui concerne les frais de gestion. Ils vont de 0,60 % chez la majorité des courtiers à 0,90 % chez Fidelity et MeilleurTaux ou 0,96 % chez Sicavonline. Mais Fidelity propose 4 arbitrages gratuits par an, et MeilleurTaux n'en facture aucun s'ils sont réalisés en ligne, tandis que ING Direct les facture 0,25 % avec un minimum de 25 euros. Traduction : un arbitrage pour moins de 10 000 euros se fait matraquer. Avec un forfait à 28 euros au-delà du 4e arbitrage mensuel, Symphonis est sera plus intéressant pour les gros investisseurs... Côté offre financière, la fourchette est large : jusqu'à 320 fonds chez Linxea, contre seulement 16 chez ING Direct. À observer aussi, la garantie plancher généralement proposée en option, mais qui n'existe pas chez tous. Autant de petits détails qui comptent... ■

## LES PRINCIPAUX CONTRATS D'ASSURANCE VIE MULTISUPPORTS SUR INTERNET

	Assureur	Frais d'entrée ou sur versements	Versement minimum	Frais de gestion annuels (UC : unités de compte)	Frais d'arbitrage	Nombre de fonds	Rendement net fonds en euros 2007	Rendement net garanti sur le fonds en euros en 2008
<b>Aduleo</b> <a href="http://www.aduleo.com">www.aduleo.com</a>	e-cie Vie (groupe Generali)	0%	1 500	0,60 % sur le fonds en euros et 0,70 % sur les UC	1 gratuit par an, 15€ ensuite	165	4,55%	4,45%
<b>Altaprofits Vie</b> <a href="http://www.altaprofits.com">www.altaprofits.com</a>	e-cie Vie (groupe Generali)	0%	1 200	0,60 % sur le fonds en euros et 0,84 % sur les UC	4 gratuits par an, 15€ forfaitaire au-delà	287	4,55%	NC
<b>Boursorama</b> <a href="http://www.boursorama.com">www.boursorama.com</a>	Generali Vie	0%	1 000	0,60 % sur le fonds en euros et 0,85 % sur les UC	4 gratuits par an, 15€ forfaitaire au-delà	150	4,55%	4,45%
<b>Fidelity Vie</b> <a href="http://www.fidelity.fr">www.fidelity.fr</a>	Suravenir	0%	1 000	0,90%	4 gratuits par an, puis 0,50 % (minimum : 20€ maximum : 80€ par arbitrage)	64	4,51%	NC
<b>Hedios Vie</b> <a href="http://www.hedios-vie.com">www.hedios-vie.com</a>	ACMN (Crédit Mutuel Nord)	0%	1 000	0,60%	gratuits	50	4,65%	4,50%
<b>ING Direct Vie</b> <a href="http://www.ingdirect.fr">www.ingdirect.fr</a>	Generali Vie	0%	1 000	0,60 % sur le fonds en euros, 0,88 % sur les UC	0,25 % (minimum : 25€ par arbitrage)	16	4,55%	5%
<b>ISR Vie</b> <a href="http://www.jepargne-utile.com">www.jepargne-utile.com</a>	e-cie Vie (Groupe Generali)	0%	500	0,70 % sur le fonds en euros, 0,80 % sur les UC	15€ par arbitrage	80	4,45%	4,35%
<b>LinXea Vie</b> <a href="http://www.linXea.com">www.linXea.com</a>	e-cie Vie (groupe Generali)	0%	1 000	0,60%	1 gratuit par an 15€ forfaitaire au-delà	320	4,55%	4,45%
<b>Meilleurtaux Vie</b> <a href="http://www.meilleurtaux-placement.com">www.meilleurtaux-placement.com</a>	Suravenir	0%	1 000	0,90%	0 si fait en ligne	85	NC	NC
<b>Mes-placements Vie</b> <a href="http://www.mes-placements-vie.com">www.mes-placements-vie.com</a>	e-cie Vie (Generali Vie)	0%	1 000	0,60%	1 gratuit par an 15€ forfaitaire au-delà	230	4,55%	4,45%
<b>Mon Financier-Vie</b> <a href="http://www.monfinancier.com">www.monfinancier.com</a>	e-cie Vie (Groupe Generali)	0%	1 000	0,60%	1 gratuit par an, 15€ ensuite	200	4,55%	4,45%
<b>Sicavonline Vie Evolution</b> <a href="http://www.sicavonline.fr">www.sicavonline.fr</a>	Oradea Vie	1 % de droits d'entrée	8 000	0,96%	0,50%	280	NC	NC
<b>Symphonis-Vie</b> <a href="http://www.fortuneo.com">www.fortuneo.com</a>	Suravenir	0%	500	0,60 % sur le fonds en euros, 0,75 % sur les autres supports	Gratuit en ligne dans la limite de 4 par mois, 28€ au-delà et si fait par fax ou courrier	104	4,51%	NC

## DOSSIER L'assurance vie sur internet

qu'il a à demeurer chez son conseiller privé.

La concurrence d'Internet aura donc finalement participé à la baisse des frais également chez les CGP. Un avantage pour les clients, une difficulté supplémentaire à gérer pour les indépendants, et notamment ceux qui s'installent. « C'est un vrai problème pour eux, admet Patrice Pomaret. Ils sont contraints d'aller chercher le client en négociant les frais d'entrée. Ils doivent impérativement tenir compte de cette contrainte dans leur business plan. Et avoir la patience de l'installation... »

« Bien sûr, le canal Internet fait pression sur nos marges, analyse Yves Mazin. Mais il nous impose surtout d'être meilleurs en termes de services. Ce n'est pas une concurrence déloyale ! La vraie concurrence serait plutôt celle des banques qui bradent aussi très facilement les frais d'entrée... Quoi qu'elles offrent finalement rarement plus de conseils que les prestataires en ligne et restent plus chères qu'eux ! » Certes la profession a déjà connu d'autres formes de concurrence. Par exemple sur le prêt immobilier, lorsque les banques obligent à prendre leur assurance maison, au détriment des marges récupérées par le CGP. Que dire

### Attentions aux modifications arbitraires

À l'exception d'Altaprofits et d'ING Direct Vie, tous ces contrats sont dits "collectifs".

Traduction : leurs conditions techniques peuvent être modifiées sans l'accord de l'épargnant. De quoi être vigilant...

encore de l'information patrimoniale désormais massivement accessible en ligne sans avoir à recourir à un professionnel. « Les CGP doivent être conscients de l'existence de l'offre Internet et trouver les bonnes armes pour lutter : la pérennité, le conseil transgénérationnel, l'optique du "médecin de famille" à laquelle est fondamentalement attaché notre métier, poursuit Patrice Pomaret. Le client doit rentrer chez lui avec l'impression d'en avoir pour son argent. » « Et si l'on n'accepte pas la concurrence d'autres canaux de distribution, alors il faut changer de métier ! », renchérit Yves Mazin.

### Aux indépendants de se lancer sur la Toile ?

Et pour faire face à la concurrence d'Internet, pourquoi ne pas jouer tout simplement sur le même terrain ? « Internet doit être un des canaux de distribution pour les indépendants. Il offre l'occasion de faire remonter des prospects vers le cabinet », reprend Yves Mazin. Certains ont franchi le cap, comme MonFinancier en association avec l'assureur Prudence Vie (groupe Generali), Hedios Patrimoine avec ACMN Vie (Assurance du Crédit Mutuel Nord) ou Place-

ment Direct aujourd'hui adossé au groupe Swiss Life. Autre idée qui séduit de plus en plus de CGP : se faire faire des contrats d'assurance vie dédiés et les distribuer via Internet. Dans cet ordre d'idée, le groupe Generali a lancé e-novline, vendu en partenariat avec les CGP. Mais il semble que ces derniers le proposent peu. Patrice Pomaret avoue d'ailleurs son scepticisme : « Je pense que l'attrait pour les contrats sans frais sur Internet n'est qu'un soufflet qui retombera. À l'instar de l'expérience britannique qui n'a finalement pas fonctionné longtemps. Les investisseurs sont plutôt en quête d'une vraie relation à la personne. Mais en attendant, nous restons vigilants avec nos partenaires historiques, les sociétés de gestion, aisément tentées par la Toile. La Chambre des indépendants signe avec eux une charte de partenariat garantissant que les CGP forment l'axe principal de distribution de leurs produits. Car c'est bien par notre entremise qu'ils ont acquis leur notoriété, en se positionnant sur une démarche originale et en gérant l'épargne pérenne que nous leur apportons. Nous aimerions qu'ils ne l'oublient pas... » ■

Élisa Nolet

## LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DES CONTRATS EN LIGNE

### Avantages

**Autonomie d'utilisation :** L'investisseur n'a pas besoin d'intermédiaire pour des opérations telles que l'accès au contrat, l'alimentation de compte, la composition du portefeuille et l'arbitrage. Seul maître à bord, il garde le contrôle absolu sur tous les mouvements de son portefeuille.

**Une architecture ouverte et de nombreux fonds :** À la différence des contrats de banques ou d'assureurs, les contrats en ligne donnent accès à un véritable supermarché de fonds permettant une composition diversifiée de son portefeuille. Multi-supports mais également multi-gestionnaires, ils offrent accès à des fonds de grande qualité : le fonds en euros est sélectionné auprès d'un assureur de renom (Generali, ACMN, Suravenir) et les unités de compte proviennent d'excellentes sociétés de gestion (Axa IM, Merrill Lynch IM, Fidelity

Investments, SGAM, Rothschild...). À titre de comparaison, les contrats de banquiers ou d'assureurs, eux, référencent souvent des fonds "maison". Enfin, les contrats en ligne couvrent quasiment tous les secteurs d'activités (automobile, énergie, pharmacie, immobilier...), toutes les zones géographiques (Europe, Amériques, Asie...) et, pour les plus complets, tous les styles de gestion.

**Réactivité :** L'épargnant peut intervenir rapidement sur son contrat grâce à un ensemble d'outils et de services interactifs. L'arbitrage en ligne lui permet par exemple de changer de supports quasiment en temps réel et profiter des opportunités du marché. Le versement en ligne supprime les lourdeurs de délais et alimente le contrat sous 48 heures. La consultation en direct tient l'assuré informé de l'état de son compte à tout moment, et non une

fois par an comme c'est souvent le cas des contrats traditionnels. Certains sites proposent en outre des simulateurs d'allocation d'actifs, le suivi hebdomadaire de portefeuilles, l'alerte à l'arbitrage...

**Une gestion du contrat facilitée :** En dehors du chèque envoyé lors des versements, la paperasse disparaît presque entièrement.

**Sécurité :** La sécurité est garantie par l'assureur, seul garant des sommes placées. Tous les versements, chèques ou virements, sont adressés exclusivement à l'ordre de la compagnie, sans transiter par le compte de l'intermédiaire. Et, si le courtier venait à disparaître, l'assurance vie serait tout simplement transférée chez l'assureur.

### Risques

**Erreurs de choix :** La surabondance de l'offre ne facilite pas toujours la composition de portefeuille. À l'assuré d'assumer le cas échéant les conséquences de son choix : si les supports choisis répondent mal à ses attentes, des réajustements

sont inévitables, et avec eux, le paiement des frais correspondants.

**Arbitrages trop fréquents :** La liberté d'action peut créer des situations déplorables. Lorsqu'un inves-

tisseur surfe trop activement d'un fonds à l'autre, il multiplie ses frais et ne laisse pas aux fonds qu'il a sélectionnés le temps de faire leurs preuves. Or l'assurance vie reste un placement à long terme, même sur Internet... ■