



De nouveaux placements pour s'assurer de meilleurs revenus après la vie active

Une nouvelle génération d'assurance-vie permet de connaître à l'avance les revenus que l'on touchera.

COMMENT se constituer un complément de ressources afin de maintenir un niveau de vie équivalent à celui que l'on avait lorsqu'on était en activité? La question taraude de plus en plus de Français. Pour y répondre, plusieurs assureurs viennent de lancer des contrats d'épargne retraite innovants.

Directement importés des États-Unis où ils rencontrent un vif succès, ces contrats dits à « annuités variables », marient l'investissement en actions et la garantie pour l'épargnant d'un complément de ressources jusqu'à son décès, même en cas de retournement de marché...

S'inspirant de son contrat américain, Axa a été le premier à se lancer sur ce créneau l'été dernier, avec Accumulator Retraite. AGF lui a récemment emboîté le pas (Allianz retraite Invest4life) et La Mondiale Partenaire lancera son contrat maison (Terre d'avenir) en janvier. D'autres grands assureurs devraient suivre l'année prochaine.

Ces produits reposent tous sur le même principe : permettre aux personnes à la retraite ou s'en approchant de se constituer un complément de ressources fixe (qu'ils percevront sa vie durant)

défini à l'avance, avec un minimum garanti dès la souscription. Moyennant un investissement minimal de 30 000 euros (chez Axa et aux AGF) ou de 100 000 euros à La Mondiale Partenaire, le montant de ce complément est fixé en fonction de la durée de souscription initialement prévue (2 à 30 ans chez Axa), de l'âge de sa mise à disposition (entre 55 et 75 ans selon les compagnies) et parfois de son sexe (les femmes paient plus cher aux AGF). Mais, « à la différence des produits traditionnels d'épargne retraite comme le Perp par exemple, le capital n'est pas aliéné. Ce qui est très important aux yeux des épargnants français », précise Jean-Marc Crestani, directeur général de La Mondiale Partenaire.

Car, dans les faits, il s'agit d'un contrat d'assurance-vie en unités de compte, donc « disponible,

transmissible et bénéficiant d'une fiscalité avantageuse », soulignent les AGF. L'innovation tient principalement aux garanties assorties à ces contrats complexes. Une première garantie « cliquet » permet ainsi de revaloriser le complément de ressources (tous les ans pour les AGF ou tous les cinq ans pour Axa). En clair, cela signifie que l'assuré bénéficie des hausses des marchés et qu'il est protégé en cas de baisse.

Le « confort » coûte cher

Une seconde garantie permet en cas de consommation totale du capital de remplacer le complément de ressources par une par une rente viagère d'un même montant. Enfin, en cas de décès de l'assuré, l'épargne restante sera transmise aux bénéficiaires.

Ces contrats s'adressent principalement aux personnes ayant entre 50 et 60 ans et bénéficiant de



revenus confortables, peuvent être souscrits tardivement (jusqu'à 73 ans chez Axa ou 75 ans aux AGF et à La Mondiale Partenaire). Dans certains cas, les assurés ne pourront réaliser qu'un versement unique (AGF), alors que dans d'autres ils pourront alimenter leur contrat pendant la phase d'épargne.

« Ces produits ont beaucoup de qualités. Ils permettent d'avoir une bonne visibilité sur son complément de ressources futur. Et de

profiter de la hausse des marchés actions, tout en étant couvert contre les retournements de situation », avance Olivier Eon, analyste chez Testépouvous. Un avis que partage Christophe Eberlé, président de la société d'actuaire conseil Optimind : « Ces produits offrent à l'assuré sécurité et tranquillité », précise-t-il. Mais, tous deux soulignent le coût (très) élevé du « confort ».

Outre des droits de souscription (jusqu'à 4,5 % en moyenne), les assurés doivent également acquitter des frais annuels : 1,4 % des versements chez Axa, entre 0,49 % et 3,58 % des droits chez AGF et entre 0,5 % et 1,25 % sur l'épargne à La Mondiale Partenaire.

Malgré tout, « la tranquillité et la sécurité devraient séduire de plus en plus d'épargnants qui ne pourront pas se permettre de vivre de crises boursières comme celle que nous connaissons, à l'approche de la retraite », conclut Christophe Eberlé.

DANIÈLE GUINOT

Le Perp délaissé par les épargnants

■ Lancé en 2004, le plan d'épargne retraite populaire (Perp) est boudé par les épargnants. Seuls 63 000 nouveaux contrats ont été ouverts depuis le début de l'année, soit 25 % de moins qu'en 2007. Au total, 2 millions de plans ont été ouverts depuis le départ. L'encours s'élè-

ve à présent à 3,8 milliards d'euros (+11 % par rapport à fin 2007). « Son manque de souplesse le pénalise encore plus en cette période d'incertitude. Les épargnants privilégient les produits permettant de récupérer facilement le capital pour faire face aux aléas de la vie », explique

Philippe Crevel, secrétaire général du Cercle des épargnants. Le Perp a cependant des avantages. Les cotisations versées sont déductibles du revenu imposable. Le plafond est fixé, pour chaque membre du foyer fiscal, à 10 % du revenu professionnel.

D. G.