



Les annuités variables en cure de jeunesse

Après Axa, AGF vient de se lancer sur ce nouveau marché. D'autres ténors du secteur travaillent au lancement de leurs offres.

PAR THOMAS CARLAT

Pour tenter d'insuffler un vent favorable au marché de l'assurance vie en train de sombrer, les assureurs misent sur de nouveaux produits d'épargne retraite. Nom de code : les « *variable annuities* » ou contrats à annuités variables. Venus des Etats-Unis, ces nouveaux produits font deux promesses, pourtant incompatibles, aux assurés : la recherche de la sécurité et de la performance. Concrètement, il s'agit de garantir au souscripteur des revenus viagers complémentaires pour sa retraite, tout en lui faisant bénéficier des rendements des placements en actions et de la fiscalité de l'assurance vie. Derrière ce mécanisme un brin complexe se cache un produit finalement assez simple. Ces contrats proposent un taux minimum garanti (4 % en moyenne) calculé sur le capital versé au moment de la souscription. Ainsi, l'assuré est certain de recevoir 4 % de son capital de départ durant toute sa retraite. Mais à ce taux minimum s'ajoute un « bonus » calculé en fonction de l'évolution boursière du capital ainsi investi sur les marchés financiers. Et, magie du produit, l'assuré ne subit jamais les baisses de ses placements.

500 millions de revenus chez Axa

Autant dire qu'en ces temps de fortes turbulences sur les marchés boursiers, le terrain paraît fertile pour le développement de ce type de solutions d'épargne. « *Ce produit constitue une aubaine car il répond à la fois au besoin actuel de sécurité des épargnants tout en leur offrant la possibilité de bénéficier des hausses des marchés financiers* », estime Laurent Jumelle, directeur épargne retraite chez AGF. Axa a été le premier à sentir le bon coup. Fort de son expérience aux Etats-Unis avec son produit « Accumulator », la compagnie a ouvert la voie à ces nouveaux produits en lançant Capital Ressources en 2007, puis Accumulator Retraite en septembre 2008. Le succès semble au rendez-vous. « *Nous avons enregistré 500 millions d'euros de chiffre d'affaires sur ces deux produits depuis leur lancement*, explique Olivier Potellet, directeur du marché de l'épargne chez Axa France. *Ils constituent une merveilleuse contre-attaque*



sur un marché de l'assurance vie aussi chahuté. » Depuis, d'autres assureurs français ont emboîté le pas d'Axa. Ainsi, le 19 novembre dernier, AGF, filiale de l'assureur allemand Allianz, a présenté son offre Invest4life. « *Dix jours après sa commercialisation le 3 novembre, nous avons souscrit plus de 200 contrats pour une collecte de 10 millions d'euros*, explique Laurent Jumelle. *Nous visions 1.5 millions d'euros de collecte pour la fin de l'année. Nous avons déjà atteint les deux tiers de nos objectifs initiaux.* »

Une cible plutôt aisée

Les annuités variables doivent ainsi offrir une seconde jeunesse à l'assurance vie. Les professionnels y croient. Pour Olivier Potellet, « *les 'variables annuities' vont représenter entre 5 et 10 milliards d'euros de collecte tous les ans sur le marché français* ». L'engouement est le même chez AGF qui prédit d'ores et déjà un avenir radieux à ces nouveaux produits. « *Même si ces produits n'annuleront pas toutes les autres solutions déjà existantes, ils vont peser lourdement sur le paysage de l'assurance vie* », estime Laurent Jumelle. D'ailleurs, toutes les grandes compagnies hexagonales (Generali, Groupama, par exemple) travaillent actuellement au lancement d'offres similaires. « *Les assureurs disposent là d'un outil leur permettant de mettre en avant l'avantage de l'assurance dans la collecte d'épargne*, juge Christophe Eberlé, président de la société d'actuariat conseil Optimind. *Car en garantissant des revenus complémentaires, on se situe vraiment dans le registre de l'assurance.* » Seul bémol : pour l'heure, ces produits ciblent une clientèle plutôt âgée (minimum 45 ans) et plutôt aisée (le capital de départ est au minimum de 30.000 euros). Surtout, en raison des couvertures que les assureurs achètent sur les marchés financiers pour se protéger en cas de baisse des marchés, ces produits sont relativement coûteux pour les assurés. Un handicap que les assureurs devraient rapidement dépasser, notamment en ouvrant ce produit à une nouvelle clientèle. « *Les 'variable annuities' représentent la renaissance du métier d'assureur sur l'épargne*, remarque Christophe Eberlé. *Ces produits devraient progressivement stimuler la collecte d'assurance vie.* » ■

Aux Etats-Unis, le nombre de ces contrats ne cesse d'augmenter

