

ACTUAIRES

# Les offres de « variable annuities » vont se multiplier

Par Franck Joselin le 12/12/2008

La société d'actuariat Optimind estime que les produits de « variable annuities » constitueront sans aucun doute l'offre retraite de demain Très en vogue aux Etats-Unis depuis quelques années, ces montages se développent en France depuis plusieurs mois et de nombreux projets sont en cours

## ARTICLES ASSOCIES

Les quatre formes de garanties des « variable annuities »

Si les actuaires restent souvent dans l'ombre des compagnies d'assurances, ils se révèlent aujourd'hui plus actifs que jamais dans la conception des futurs produits d'assurance vie, retraite, santé ou prévoyance. Optimind, un cabinet d'actuariat créé en 2000, a présenté la semaine dernière les nouvelles offres actuellement dans les cartons des assureurs.

## SUR LE MÊME SUJET

Une offre alternative aux unités de compte se structure

Une nouvelle offre de Foncier Assurance pour les CGPI

Principales caractéristiques du contrat

Ainsi, la plupart d'entre eux se préparent à commercialiser des solutions dites de « *variable annuities* », destinées à garantir aux souscripteurs un complément de retraite. Ces produits, dans leur version actuelle, sont arrivés en France il y a un an et demi par le biais de Capital Ressources d'Axa, lauréat du prix de bronze des Actifs du patrimoine (*L'Agefi Actifs n°307, p. 18*), et ont accéléré leur développement depuis l'été dernier avec le lancement d'Accumulator, toujours par Axa (*L'Agefi Actifs n°358, p. 14*), et plus récemment avec Invest4Life proposé par AGF (*L'Agefi Actifs n°374, p. 17*).

Cet article est extrait de

 L'AGEFI ACTIFS

Pour le découvrir, cliquez ICI

Un montage de produits connus. Derrière le nom intraduisible de *variable annuities* se cache en fait un montage constitué d'un produit pour la retraite en unités de compte - et donc sensible à l'évolution des marchés d'actions - assorti d'une ou plusieurs garanties. Optimind a ainsi listé quatre principales formes de *variables annuities* selon que la garantie porte sur un capital minimal touché en cas de décès, un capital minimal en cas de vie, une garantie de revenus à une

date fixée ou un panachage de celles-ci (*lire l'encadré*).

La formule adoptée par les deux assureurs ayant récemment lancé ce type d'offre en France est constituée d'un contrat d'assurance vie assorti de retraits partiels programmés durant la vie du contrat et d'une rente viagère se déclenchant une fois le capital du contrat d'assurance vie consommé.

Une arme commerciale redoutable. Dans les prochains mois, Optimind assure que de nombreux assureurs, comme **La Mondiale Partenaire**, Generali ou **Groupama**, s'apprêtent à lancer de telles offres. Ce mouvement n'est guère étonnant étant donné le succès de ces produits outre-Atlantique. Selon Optimind, les encours des *variable annuities* ont progressé aux Etats-Unis de presque 15 % entre 2005 et 2006, passant de 1.187 milliards de dollars à 1.356 milliards pendant cette période.

Le discours commercial autour des *variable annuities* est déjà bien rodé : les offres de nouvelle génération permettent d'assurer au souscripteur un revenu complémentaire garanti pour la retraite tout en profitant de l'évolution des marchés.

D'un point de vue plus terre-à-terre, ces produits assurent à l'assureur de conserver un client pendant parfois plusieurs dizaines d'années sur des supports actions tout en permettant de rémunérer toute la chaîne de production grâce aux frais liés aux supports, aux contrats et aux garanties. Même les concepteurs de contrats diversifiés, dont la performance est aussi associée aux marchés, commencent à réfléchir au lancement de *variable annuities*, d'abord parfois considérés comme redondants par rapport à leur offre