



ASSURANCE

Une nouvelle génération d'assurance-vie

Après Axa et AGF, La Mondiale lance un produit d'épargne retraite CENSÉ CONCILIER PERFORMANCE ET SÉCURITÉ.

À L'HEURE OÙ la crise financière pousse les épargnants vers le livret A, certains acteurs travaillent au renouveau de l'assurance-vie. C'est le cas de La Mondiale Partenaire, qui commercialisera début janvier « Terre d'avenir ». Reprenant un concept développé depuis une dizaine d'années par Axa aux États-Unis, cette solution d'épargne retraite combine l'investissement en actions et l'assurance de disposer d'un revenu minimum fixé à l'avance et servi à vie, avec la possibilité de racheter le contrat et la certitude que le capital sera transmis en cas de décès. Ces offres basées sur des produits en unités de compte assortis d'une garantie du capital sont en plein essor. Après une première version en juin 2007, qui a drainé 380 millions d'euros la première année, Axa a lancé en juillet son contrat « Accu-

mulator retraite », déjà commercialisé outre-Atlantique et dans plusieurs pays d'Europe. Bientôt suivi par Allianz, dont la filiale française AGF commercialise depuis un mois « Invest4Life ». En attendant Generali, qui prépare un produit pour 2009.

CES OFFRES PERMETTENT AUX ASSUREURS DE SE DIFFÉRENCIER DES BANQUES.

La Mondiale Partenaire prend toutefois le contre-pied du marché. Pour préserver la principale qualité de l'assurance-vie, sa souplesse, « Terre d'avenir » est un contrat d'assurance-vie qui permet de reporter à plus tard la décision d'affecter les fonds au versement d'un revenu. « Il s'agit d'un produit à trois niveaux, qui donne accès à un fonds en euros, à une gamme d'OPCVM, ou à des fonds profilés qui permettent la garantie de revenus », précise Jean-Marc Crestani. Pour le patron de La Mondiale

Partenaire, « l'idée est d'associer la liberté des versements et des retraits et la garantie d'un revenu à vie même après que le capital constitué a été épuisé et ce, malgré les aléas liés aux marchés financiers et à l'espérance de vie ».

■ TECHNIQUES AVANCÉES

Des risques dont la couverture exige le recours à des techniques avancées, tant en termes financiers pour désensibiliser les portefeuilles par des instruments dérivés, que d'assurance pour couvrir le risque de longévité. De fait, « ces offres permettent aux assureurs de se différencier des banques en mettant en valeur leur capacité à offrir des garanties », décrypte Christophe Eberlé, président d'Optimind, une société de conseil en actuariat. Des garanties dont le coût s'étale selon le profil entre 0,50 % et 1,25 %, pour un revenu mensuel minimum de 4,5 % de la somme investie. **BENJAMIN JULLIEN**

UNITÉS DE COMPTE OU EURO DIVERSIFIÉ ?

Face au développement des produits d'assurance-vie en unités de compte avec garantie de revenus, la piste des contrats en euros diversifiés se développe. Une façon de répondre à la demande croissante de placements combinant le dynamisme des actions et la sécurité de l'obligataire et du monétaire. **CNP Assurances planche sur ce type de produits, déjà commercialisés par Dexia. Compliqués techniquement, ces contrats permettent d'avoir une valeur liquidative à échéance donnée, laissant au client le loisir de modifier l'allocation de son épargne. L'objectif : pouvoir profiter de la performance des actions, en gardant la possibilité de se réfugier vers des actifs moins risqués.**