

Venus des Etats-Unis et introduits en France par Axa au printemps 2007, les contrats d'assurance vie *variable annuités* représentent aux yeux de certains professionnels l'avenir du marché. Pour d'autres, au contraire, le concept comporte trop de risques en ces temps financiers incertains.

Variable annuités : l'avenir de l'assurance vie ou concept mort-né ?

Tir groupé. Un peu plus d'un an après l'apparition sur le marché de Capital ressources, premier contrat à annuités variables (ou *variable annuités*) lancé par Axa France au printemps 2007, trois nouveaux contrats de ce type ont été commercialisés l'an dernier, à quelques mois d'intervalle.

Qu'il s'agisse d'Accumulator retraite (Axa France de nouveau), d>Allianz retraite Invest4Life (AGF-Allianz) ou de Terre d'avenir (La Mondiale), ces trois offres reposent sur le même principe de fonction-

nement. « *Nous nous sommes tous inspirés de produits qui existent aux Etats-Unis depuis une dizaine d'années* », rappelle Laurent Jumelle, directeur épargne et retraite d'AGF.

Assortis d'un ticket d'entrée relativement élevé (plusieurs dizaines de milliers d'euros), les contrats *variable annuités* ciblent des assurés d'une cinquantaine d'années, soucieux de profiter, à partir de la prise de leur retraite, d'un revenu complémentaire garanti à vie, sans pour autant subir les contraintes d'un produit viager classique.

truments de couverture qui permettent à l'assureur de s'engager d'emblée à servir à vie un complément minimum de revenus. Dans une première phase, les revenus distribués à l'assuré proviennent du rachat progressif du capital cumulé sur son contrat. « *Avec Invest4Life, l'assuré bénéficie pendant toute sa phase d'épargne d'un effet de cliquet annuel qui permet de capter définitivement une partie de la hausse éventuellement enregistrée sur les supports d'investissement de son contrat et bonifie le complément de*

POUR...



DR
> **LAURENT JUMELLE**
AGF

« *Nous nous sommes tous inspirés de produits qui existent aux Etats-Unis depuis une dizaine d'années.* »

OPTIONS DE GARANTIES

Ces contrats se présentent comme des multisupports (plusieurs profils de gestion plus ou moins dynamiques peuvent être proposés), récupérables à tout moment et soumis à la fiscalité de l'assurance vie (y compris en phase de rentes). Leur grande différence réside dans la garantie qu'ils contiennent. Lorsque l'assuré souscrit un contrat à annuités variables, il contracte en même temps une (ou plusieurs) option(s) de garantie(s) complémentaire(s), qui non seulement est (sont) censée(s) prémunir son capital contre une baisse des marchés, mais en plus lui assurer un montant plancher de revenus viagers et ce, quelle que soit l'évolution des Bourses.

Prélevés chaque année sur la valeur de rachat du contrat, les frais de garanties acquittés par l'assuré financent les ins-

... CONTRE



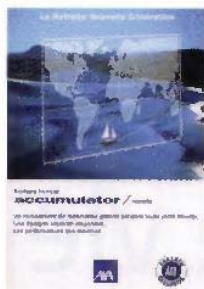
DR
> **DANIEL COLLIGNON**
Axéria vie

« *Ce produit coûte trop cher à l'assuré et il génère des dangers pour l'assureur qui est garant en dernier recours.* »



ZOOM SUR TROIS LANCÉS EN

1 ACCUMULATOR RETRAITE



- **Assureur :** Axa France
- **Versement min. à l'entrée :** De 30 000 € à 100 000 € selon différé
- **Age du souscripteur :** min. 25 ans – max. 73 ans
- **Période de différé :** min. 2 ans – max. 30 ans
- **Frais (max.) :** sur versement : 4,85 %
Gestion annuelle : 0,96 %

- **Coût de garantie annuel :** 1,4 % du cumul des versements nets
- **Rendement min. garanti à la souscription :** 3 % à 5 % selon l'âge d'entrée en phase de distribution
- **Mode de revalorisation :** revalorisation annuelle de 1,5 % du versement, garantie pour le calcul du complément de ressource + en phase de distribution, hausse de l'épargne « captée » tous les 5 ans (déduction faite des frais du contrat et des compléments de ressources déjà versés)
- **Support d'investissement :** Stratégie retraite (50 % en euros et 50 % sur le FCP diversifié Axa stratégie retraite)
- **Revenu minimum garanti à 65 ans, pour 50 000 € investis à 50 ans :** 2 500 €

2 TERRE D'AVENIR



- **Assureur :** La Mondiale
- **Versement min. à l'entrée :** 100 000 €
- **Age du souscripteur :** min. 45 ans – max. 75 ans
- **Période de différé :** déclenche des revenus à partir de 60 ans
- **Frais (max.) :** sur versement : 4,5 %
Gestion annuelle : 0,96 %

- **Coût de garantie annuel :** de 0,5 % à 1,25 % selon l'âge et le profil d'investissement
- **Rendement min. garanti à la souscription :** 4,5 %
- **Mode de revalorisation :** en phase d'épargne, le montant annuel des rachats programmés est valorisé, en cas de hausse positive du support d'investissement par rapport à la prime investie (déduction faite des frais) de 4,5 % de cette hausse chaque année (valorisation définitivement acquise) + tous les trois ans en phase de versement des revenus
- **Supports d'investissement :** trois fonds profilés (Terre d'avenir prudent, Equilibre et Dynamique) + fonds en euros + gamme de 40 OPCVM
- **Revenu minimum garanti à 65 ans, pour 50 000 € investis à 50 ans :** 2 250 €

ressources minimum garanti », précise Laurent Jumelle. Dans une seconde phase, si le capital cumulé ne suffit plus à assurer le revenu viager, c'est la garantie qui prend le relais.

COUVERTURES FINANCIÈRES

Toute la difficulté pour l'assureur consiste donc à monter une couverture financière susceptible de tenir les promesses du contrat jusqu'au décès de l'assuré. « Cela demande une véritable expertise que nous avons acquise outre-Atlantique et qui nous a permis de créer une plate-forme de couvertures financières en Europe », remarque Jean Malhomme, directeur technique vie et banque chez Axa France. La débâcle des marchés a pourtant conduit Axa à revoir à la baisse les garanties contenues dans ses gammes américaines d'annuités variables (également baptisées Accumulator). Certaines options ont été éliminées, d'autres retarifées à la hausse, et le taux utilisé pour calculer les

rentes a été modifié dans certains cas. Quant au minimum garanti, il a été ramené de 6 % à 5 % en février dernier pour la commercialisation d'Accumulator 8.2. En France, Capital ressources a également essuyé les plâtres de la crise. Censé offrir à ses assurés 6 % de revenus pendant cinq ans, puis 7 % pendant dix ans, le contrat aurait, aux dires de certains, déjà bien des difficultés à pouvoir tenir ses promesses.

L'efficacité des *variable annuities* repose sur la réunion d'au moins deux facteurs. Une rentabilité à moyen terme des marchés suffisante (certains parlent d'un minimum annuel de 7 % à 8 %). Et une capacité à gérer des couvertures suffisamment robustes et sophistiquées pour prendre le relais du capital de l'assuré, s'il vient à s'épuiser. « Même s'il est difficile aujourd'hui d'anticiper fermement quoi que soit, le moment ne semble pas forcément le plus mal choisi du point de vue du market timing pour

lancer un contrat à annuités variables », avance Guillaume Leroy, associé du cabinet Winter & associés.

COMPLEXITÉ

L'incertitude financière et la complexité des montages à mettre en œuvre expliquent le retard pris dans le domaine des *variable annuities* par certains assureurs, pourtant convaincus de l'efficacité de ces nouveaux contrats. Chez Swiss Life, par exemple, on indique que ces contrats « font partie de la stratégie de la compagnie et qu'en France, un produit sera lancé à la rentrée de septembre ». Une plate-forme dédiée existe déjà au Luxembourg, et Swiss Life commercialise ce type de produits en Allemagne et en Suisse. « La conjoncture financière nous a poussés à reculer la mise en place, pourtant dûment programmée, d'un contrat à annuités variables, lequel exige une ingénierie financière de pointe, d'autant plus délicate que les bases de données sont bouleversées »,



008

3 ALLIANCE RETRAITE INVEST4LIFE



- **Assureur** : AGF-Allianz
- **Versement min. à l'entrée** : 30 000 €
(pas de versement complémentaire possible)
- **Age du souscripteur** : min. 45 ans – max. 75 ans
- **Période de différé** : min. 1 an ⁽¹⁾ – max. 15 ans
- **Frais (max.)** : sur versement : 4,5 %. Gestion annuelle : 0,99 %
- **Coût de garantie annuel** : pour un homme : de 0,42 % à 2,25 % de la valeur du support d'investissement – pour une femme : de 0,49 % à 3,08 %
- **Rendement min. garanti à la souscription** : 3,5 %
- **Mode de revalorisation** : chaque année, en phase d'épargne, le montant annuel des rachats programmés est valorisé, en cas de hausse positive du support d'investissement par rapport à la prime investie (déduction faite des frais) de 3,5 % de cette hausse (valorisation définitivement acquise)
- **Support d'investissement** : Allianz stratégie 50 (FCP diversifié pouvant comprendre jusqu'à 60 % d'actions)
- **Revenu minimum garanti à 65 ans, pour 50 000 € investis à 50 ans** : 1 671 €

(1) A partir de 58 ans, l'assuré peut choisir de profiter immédiatement des rachats

explique de son côté Stéphane Dedeyan. Pour le directeur général de Generali patrimoine, malgré leur complexité, les *variable annuities* incarnent, après les contrats en euros et le multisupport, « la troisième génération de l'assurance vie ». Christophe Eberlé, président d'Optimind, société d'actuariat et de conseils, partage ce point de vue : « Cela fait des années que nous nous penchons sur la problématique de la retraite complémentaire individuelle et que nous étudions ce qui se

fait sur ce front aux Etats-Unis. Nous sommes persuadés du bien-fondé du concept des variable annuities. Ces produits offrent une alternative aux fonds en euros dont la sécurité a pour contrepartie une trop faible rentabilité à long terme, mais aussi aux unités de compte dont le dynamisme se paye au prix fort du risque pour l'assuré. Avec ces contrats, les assureurs proposent une solution à la croisée du fonds en euros et des unités de compte, assortie d'une garantie forte de revenus qui re-

pose sur leur capacité à gérer le risque. » Mais tous les professionnels ne se montrent pas aussi enthousiastes. « Ces contrats, très séduisants dans le principe, comportent, comme tous les contrats d'assurance vie d'ailleurs, un triple risque financier, de mortalité et de rachat, mais ils l'accroissent », constate Christophe Beohler, membre de l'institut des actuaires. Chez BNP Paribas assurance, on reconnaît que « les variable annuities constituent une innovation majeure dans le domaine de l'assurance », mais on considère néanmoins que « les conditions de marché actuelles, marquées par la forte volatilité et le faible niveau des taux d'intérêt, sont peu propices car elles rendent très coûteuses les garanties données au client ». Même réticence chez Daniel Collignon, PDG d'Axéria vie. « Ce produit coûte trop cher à l'assuré et il génère des dangers pour l'assureur qui est garant en dernier recours. Notre profession, qui a plutôt bien résisté à la crise financière, n'a sans doute pas besoin de ce risque de déstabilisation supplémentaire. » Plusieurs assureurs plaident par ailleurs pour une meilleure information des assurés quant à la mécanique complexe de ces produits. « Non seulement il est indispensable que dans une opération d'assurance qui vise à garantir des prestations de très long terme, les engagements de l'assureur soient intégralement provisionnés, rappelle Claude Fath, président de l'association d'assurés Agipi, mais il serait de bon ton que les assurés comprennent bien que les revenus garantis à vie qu'on leur vante dans certaines publicités s'appuient pour l'essentiel sur le rachat progressif de... leur capital ! » •

L.D.