

# LES VARIABLE ANNUITIES, UNE NOUVELLE SOLUTION POUR SE GARANTIR DES REVENUS A VIE

Présentation pour Patrimonia  
Septembre 2009

*Christophe Eberlé*

*Président d'OPTIMIND*



Concepteur de valeur ajoutée  
Actuariat, Conformité, Performances  
& Systèmes d'Information

## Atelier PATRIMONIA

### Concept et fonctionnement du *Variable Annuities*

Une nouvelle génération de produits d'épargne retraite en UC

---

- Introduction
  - Éléments de compréhension
- Fonctionnement
  - Variable Annuities à garantie de revenus
  - Quelques chiffres
  - Back-testing sur 25 ans
- Les risques à couvrir
  - Les risques en présence
  - Une couverture complexe
  - Une approche par risques
  - Une couverture financière dynamique

## Les Variable Annuities - Introduction

### *Quelques éléments de compréhension*

---

- Origine : le marché américain
- Besoins : la retraite et le besoin de revenus complémentaires
- Conjoncture favorable ?
  - Période actuelle propice : convergence de plusieurs facteurs :
    - Prise de conscience des épargnants
    - Crise financière : illustration des dérives possibles sur les unités de compte
    - Crise économique : peu de possibilités en provenance des entreprises
    - Crise de confiance bancaire : retour en grâce des assureurs de risques
    - Stocks d'épargne importants : outils nécessaires de restitution
  - Période actuelle complexe :
    - Coût élevé des garanties Variable Annuities
    - Mouvement de recul par rapport aux unités de compte

## Les Variable Annuities - Introduction

### *Quelques éléments de compréhension*

- 
- Proposition de départ : alliance de supports volatils en unités de compte avec des garanties en capital ou en revenus
  - Contrats d'assurance incluant des couvertures financières avec des garanties décès/vie/autres
  - En France, enveloppe fiscale « Assurance Vie »
  - Garantie en cas de décès
    - GMDB (Guaranteed Minimum Death Benefit)
  - Garanties en cas de vie
    - GMAB et GMSB (Guaranteed Minimum Accumulation/Surrender Benefit)
    - GMIB (Guaranteed Minimum Income Benefit)
    - GMWB et GMWB-L (Guaranteed Minimum Withdrawal Benefit / for Life)

# Les Variable Annuities - Introduction

## Quelques éléments de compréhension

<b>Nature du produit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Produit d'épargne retraite en Unités de Compte</b></li> </ul>	
<b>Objectif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Atteindre un niveau minimum de stabilité et de performance</b></li> </ul>	
<b>Garanties les plus fréquentes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Capital minimum en cas de décès / GMDB</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Cette garantie, déjà souvent proposée dans la plupart des contrats d'épargne en UC du marché, est la plus répandue               <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GMDB = <i>Guaranteed Minimum Death Benefit</i></li> </ul> </li> <li>▶ <b>Cible clientèle : investisseurs proches de la retraite</b></li> <li>▶ <b>Objectif : protection du capital tout en restant exposé au marché</b></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Capital minimal en cas de vie / GMAB ou GMSB</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>GMAB : Garantie d'un capital minimum au terme en cas de vie</b></li> <li>▶ <b>GMSB : Garantie d'un capital minimal en cas de rachat à partir d'une certaine date</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GMAB = <i>Guaranteed Minimum Accumulation Benefit</i></li> <li>▪ GMSB = <i>Guaranteed Minimum Surrender Benefit</i></li> </ul> </li> <li>▶ <b>Cible clientèle : jeunes investisseurs (30 et plus)</b></li> <li>▶ <b>Objectif : accumuler du capital</b></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Garantie de revenu minimum à une date fixée / GMIB</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>A partir d'un certain âge ou d'un certain nombre d'années, versement d'une rente viagère indépendamment de la performance des marchés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GMIB = <i>Guaranteed Minimum Income Benefit</i></li> </ul> </li> <li>▶ <b>Cible clientèle : investisseurs au profil sécuritaire</b></li> <li>▶ <b>Objectif : percevoir une rente à vie (alternative aux fonds de pension)</b></li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Capital minimal en cas de retraits partiels tout au long de la vie du contrat / GMWB</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ <b>Garantie des retraits effectués sur le contrat (habituellement après une période de différé) indépendamment de la performance des marchés</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GMWB = <i>Guaranteed Minimum Withdrawal Benefit</i></li> </ul> </li> <li>▶ <b>Cible clientèle : investisseurs proches de la retraite (55 et +)</b></li> <li>▶ <b>Objectif : gérer sa retraite</b></li> </ul>

## Les Variable Annuities - Fonctionnement

### *Le Variable Annuities à garantie de revenus : GMWB*

- 
- Offre de GMWB en France : innovation 2008 / 2009
    - AXA (Accumulator), Allianz-AGF (Invest4Life), La Mondiale Partenaire (Terre d'avenir)
    - Plusieurs autres assureurs prévus pour 2009/2010
  - La promesse client : une garantie minimale de revenus, des possibilités de revenus supérieurs
  - Population visée : jeunes seniors
    - Des actifs en préparation de leur retraite
    - CSP : aisée avec une démocratisation progressive à prévoir (primes périodiques)
  - Les grandes phases de vie du contrat
    - Capital de départ : prime initiale significative
    - Période de différé : au choix
    - Rachats : minimum garanti, avec effet cliquet
    - Rente viagère (GMWB-L) : minimum garanti, revalorisation possible
  - Premiers retours
    - Positifs : succès commercial / intérêt de la presse / intérêt des acteurs
    - Négatifs : problématique de tarification (volatilité 2008) et coût des garanties

## Les Variable Annuities - Fonctionnement

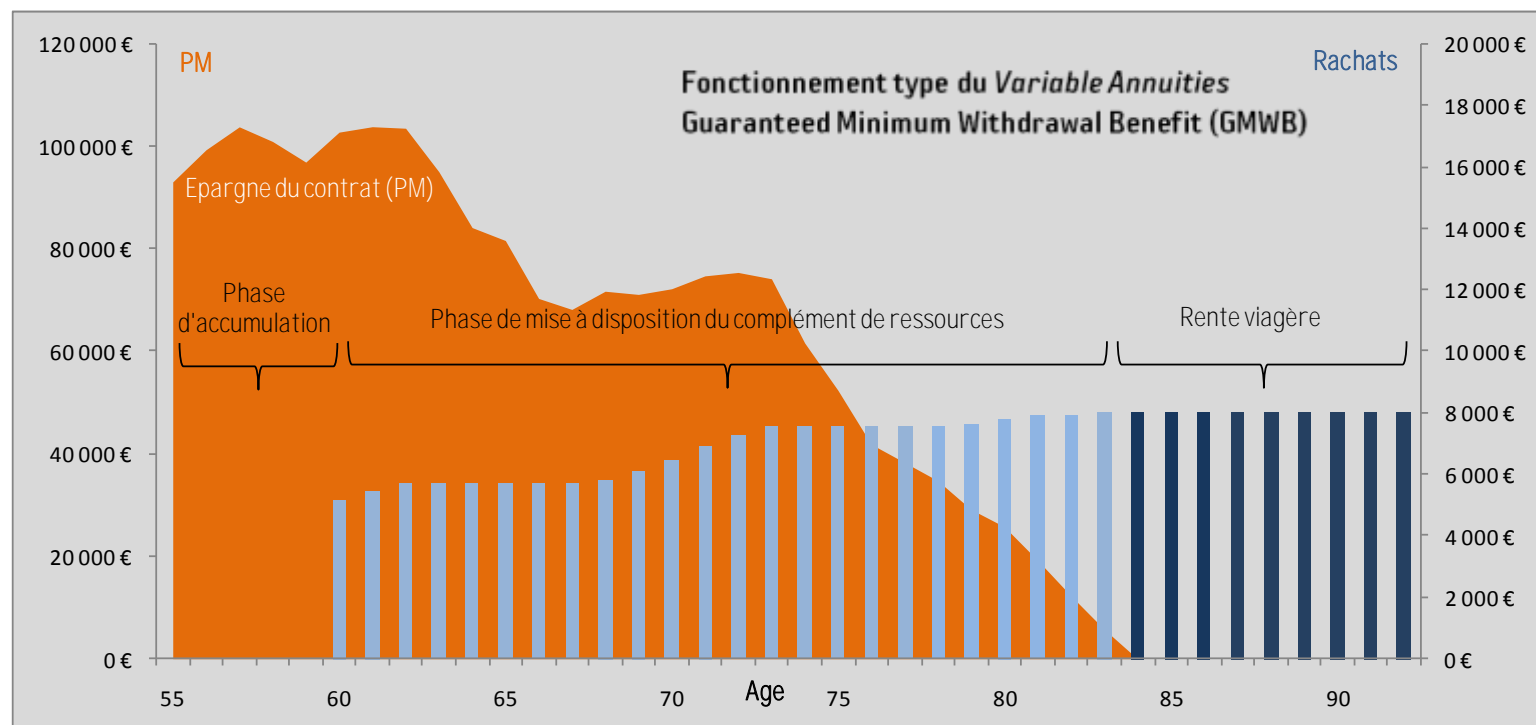
### *Le Variable Annuities à garantie de revenus : GMWB*

- 
- Prestation déclinée en 3 phases successives
    - Phase d'accumulation
      - Durée choisie par l'assuré
      - En fonction des produits, versements complémentaires possibles
    - Phase de mise à disposition du complément de ressources
    - Phase de rente viagère (uniquement sur les GMWB-L)
  - Les options des produits GMWB-L
    - Phase d'accumulation :
      - Garantie de revalorisation
      - Garantie cliquet
    - Phase de mise à disposition du complément de ressources : garantie cliquet
    - Garantie en cas de décès

# Les Variable Annuities - Fonctionnement

## *Le Variable Annuities à garantie de revenus : GMWB*

Graphique des trois phases successives d'une prestation GMWB et GMWB-L



## Les Variable Annuities - Fonctionnement

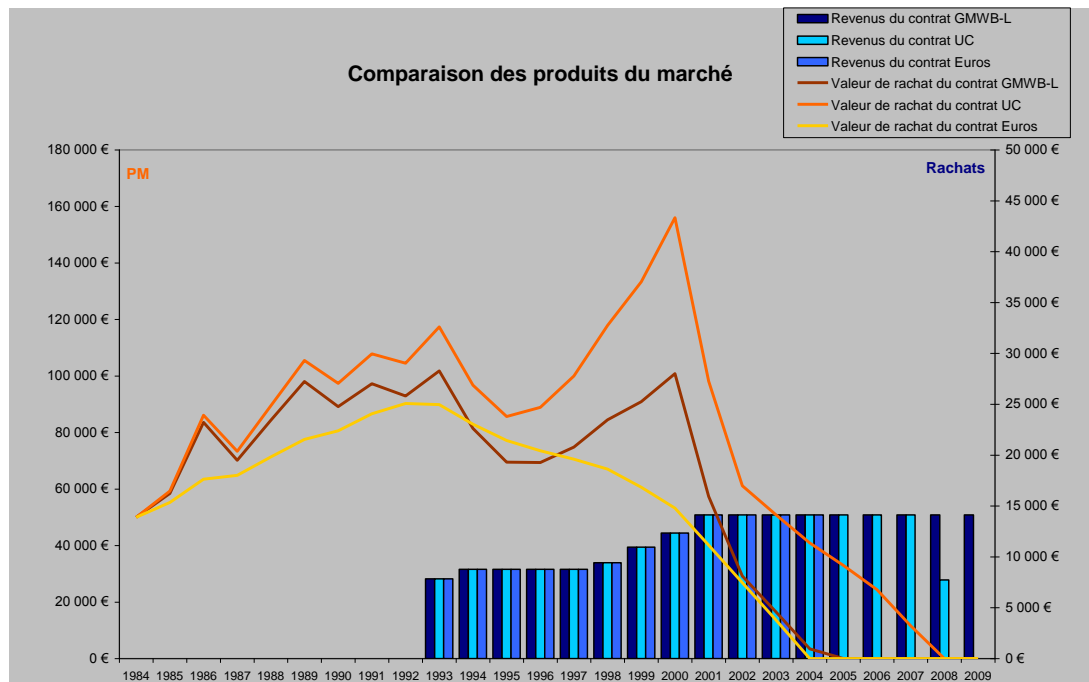
### *Quelques chiffres*

- 
- Hypothèses (cas fictif) :
    - Taux garanti annuel de 4,5% avec cliquet tous les 2 ans
    - Frais de gestion : 0,95% de l'épargne
    - Frais de garantie : 2% de l'épargne
    - Investissement : 50% actions / 50% obligations
    - Backtest basé sur l'évolution du CAC 40 et du TME sur les 25 dernières années
    - Contrat souscrit pour 100k€, avec différé de 5 ans
  
  - Résultats :
    - Retrait partiel garanti à l'origine :  $100\text{k€} * 4,5\% = 4\,500 \text{ €}$
    - A la fin des 5 ans de différé : retrait partiel = 6 980 €
    - Montant de la rente viagère : 10 000 €
    - Entrée en phase de rente viagère 26 ans après la souscription

# Les Variable Annuities - Fonctionnement

## *Back-testing du produit sur 25 ans*

- Simulation de 3 produits : GMWB-L, contrat en UC et contrat en euros  
(hypothèses fournies dans le dossier technique OPTIMIND)



## Les Variable Annuities – Les risques à couvrir

### *Les différents risques en présence*

- 
- Les produits *Variable Annuities* génèrent un risque significatif pour les assureurs
  - Pour les produits GMWB et GMWB-L en particulier :
    - Le risque financier de couverture des revenus garantis
    - Le risque de longévité pour le produit GMWB-L
  - Recentre le risque comme cœur de métier de l'assureur Epargne-Retraite
  - Importance d'une bonne gestion du risque, la valeur ajoutée de l'assureur :
    - Provisionnement
    - Transfert
    - Couverture

## Les Variable Annuities – Les risques à couvrir

### ***Une couverture complexe à mettre en œuvre***

---

La logique de couverture des engagements pris au titre des garanties de *Variable Annuities* tient à la fois :

- De considérations économiques
  - Pour l'assureur, le coût maximal potentiel d'une garantie de revenus est significatif
- D'aspects comptables
  - Possibilité d'offsetting des provisions techniques en normes IFRS
- D'exigences propres à la communauté financière et au marché
  - Porter des risques purement financiers reste encore comme en dehors du « core business » d'un assureur

## Les Variable Annuities – Les risques à couvrir

### *Une approche par risques*

Le coût d'une garantie de *Variable Annuities* est une variable aléatoire de loi de probabilité non usuelle :  $Loicoût(VA) = ?$

☞ son étude passe par une décomposition en facteurs de risque :

- Facteur de longévité
  - Spécificités des populations visées par ces produits
- Facteurs financiers
  - Modélisation standard par classes homogènes d'actifs
  - Validation et respect des hypothèses sous-jacentes aux modèles utilisés
  - Choix des structures de corrélation/dépendance à appliquer
- Facteur comportemental des assurés – lois de rachat
  - Importance de la périodicité du cliquet

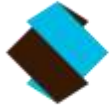
## Les Variable Annuities – Les risques à couvrir

### *Une couverture financière dynamique*

---

La couverture d'une garantie de revenus reste techniquement complexe :

- Associé à un contrat d'assurance vie, le risque porte sur plusieurs dizaines d'années
  - Alors que les échéances/maturités des instruments financiers classiques utilisables pour la couverture dépassent rarement quelques années
- ☞ Impossibilité d'une couverture répliquante totale et figée
- ☞ Hedging = couverture dynamique partielle d'un nombre limité de paramètres :
- Sensibilité aux taux d'intérêt de marché
  - Fluctuation des marchés actions
  - Neutralisation classique des Greeks (delta, rho...)
  - Problématique inflation à venir ?



**AG2R LA MONDIALE**

**Pascale Meeschaert**

Directeur Marketing Épargne et Clientèle Patrimoniale

# Sommaire

**Qu'est-ce qu'un contrat variable annuities, de type garantie de revenus à vie ?**

**Le marché américain des variable annuities et son évolution**

**Le marché et les atouts des variable annuities en Europe**

**Les points clés des variable annuities**

**Différentes modalités de l'offre**



# Qu'est-ce qu'un contrat de type variable annuities ?

## Le principe

Apporter des garanties sur des placements **majoritairement investis en UC**

## 4 types de variable annuities

**GMDB** : (**G**uaranteed **M**inimum **D**eath **B**enefits)  
Garantie plancher en cas de décès

**GMAB** : (**G**uaranteed **M**inimum **A**ccumulation **B**enefits)  
Garantie plancher en cas de vie au terme

**GMWB** : (**G**uaranteed **M**inimum **W**ithdrawal **B**enefits)  
Rachats partiels garantis pour une durée limitée ou à vie

**GMIB** : (**G**uaranteed **M**inimum **I**ncome **B**enefits)  
Garantie de rente

# Qu'est-ce qu'un contrat de type variable annuities ?

Contrat d'assurance sur la vie qui allie un investissement en UC et des garanties, dans le cadre d'un multisupport

- une garantie en cas de vie
  - optionnelle ou obligatoire,
  - à une date prédéfinie ou à un âge donné,
  - avec ou sans revalorisation minimum de la garantie ou effet de cliquet
- et / ou une garantie en cas de décès

Les versements peuvent être uniques, libres ou réguliers

La prestation « garantie » peut être versée à l'assuré sous forme

- de capital
- de rachats partiels immédiats ou à partir d'une certaine date (temporaires ou viagers)
- de rente temporaire différée ou immédiate
- de rente viagère



# Qu'est-ce qu'un contrat variable annuities de type garantie de revenus à vie

Un contrat d'assurance vie multisupport et non de rente viagère

- Investi en unités de compte
- Permettant de :
  - dégager des revenus garantis à vie à un taux convenu d'avance
  - profiter de revenus supérieurs grâce à un effet **cliquet**
- Conserver la disponibilité de l'épargne investie
- Profiter de la fiscalité et des avantages de l'assurance vie

# Qu'est-ce qu'un contrat variable annuities de type garantie de revenus à vie

## 2 phases distinctes

- Une phase d'**épargne**
- Une phase de **mise à disposition** des revenus, avec ou sans durée minimum d'immobilisation
  - Sous forme de rachats partiels programmés tant qu'il y a de l'épargne
  - Sous forme de rente viagère à l'épuisement de l'épargne

## Fonctionnement

- L'épargne est investie sur des unités de compte de type profils de gestion ou OPCVM profilés
- Cliquet annuel du revenu garanti :
  - Profiter des hausses des marchés sans en subir les baisses
  - A date fixe, le montant du revenu garanti augmente dans les mêmes proportions que l'épargne acquise

# Qu'est-ce qu'un contrat variable annuités de type garantie de revenus à vie

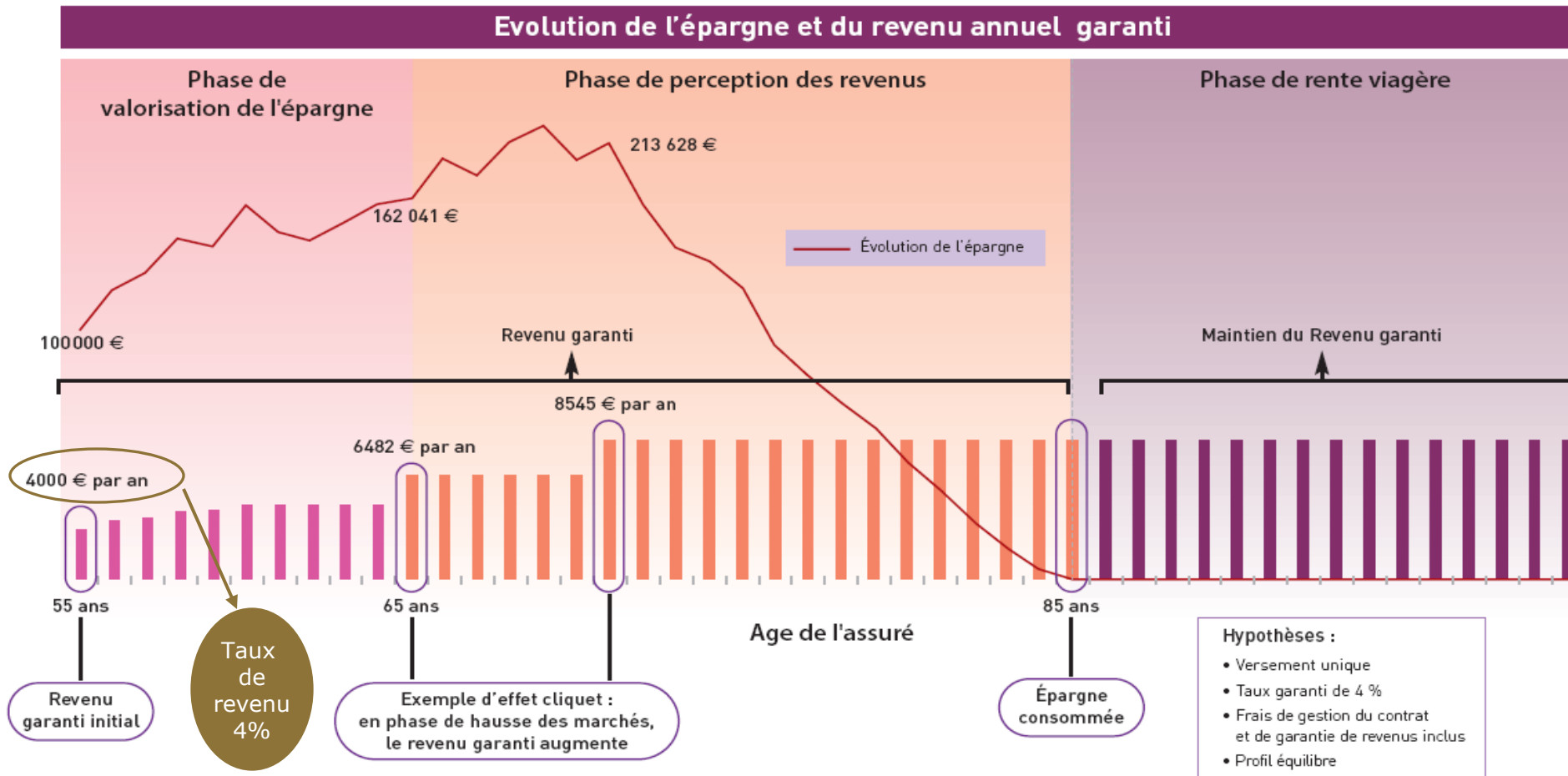
## Cliquet annuel du revenu garanti

Date : 1 <sup>er</sup> versement	Octobre 2008	1 <sup>er</sup> Octobre 2009	Courant 2009		Octobre 2010	Octobre 2011
Capital valorisé en fonds profilés	100 €	120 €	100 €	80 €	150 €	100 €
<b>Taux de revenu garanti</b> au 1 <sup>er</sup> investissement	<b>4 %</b>					
Assiette du cliquet	100	120	120	120	150	150
Revenu cliqueté 4 % de la valorisation de l'épargne	4,00 €	4,80 €	4,80 €	4,80 €	6,00 €	6,00 €
Valeur de rachat	100	120	100	80	150	100

Maintien du revenu cliqueté malgré la baisse de l'épargne acquise

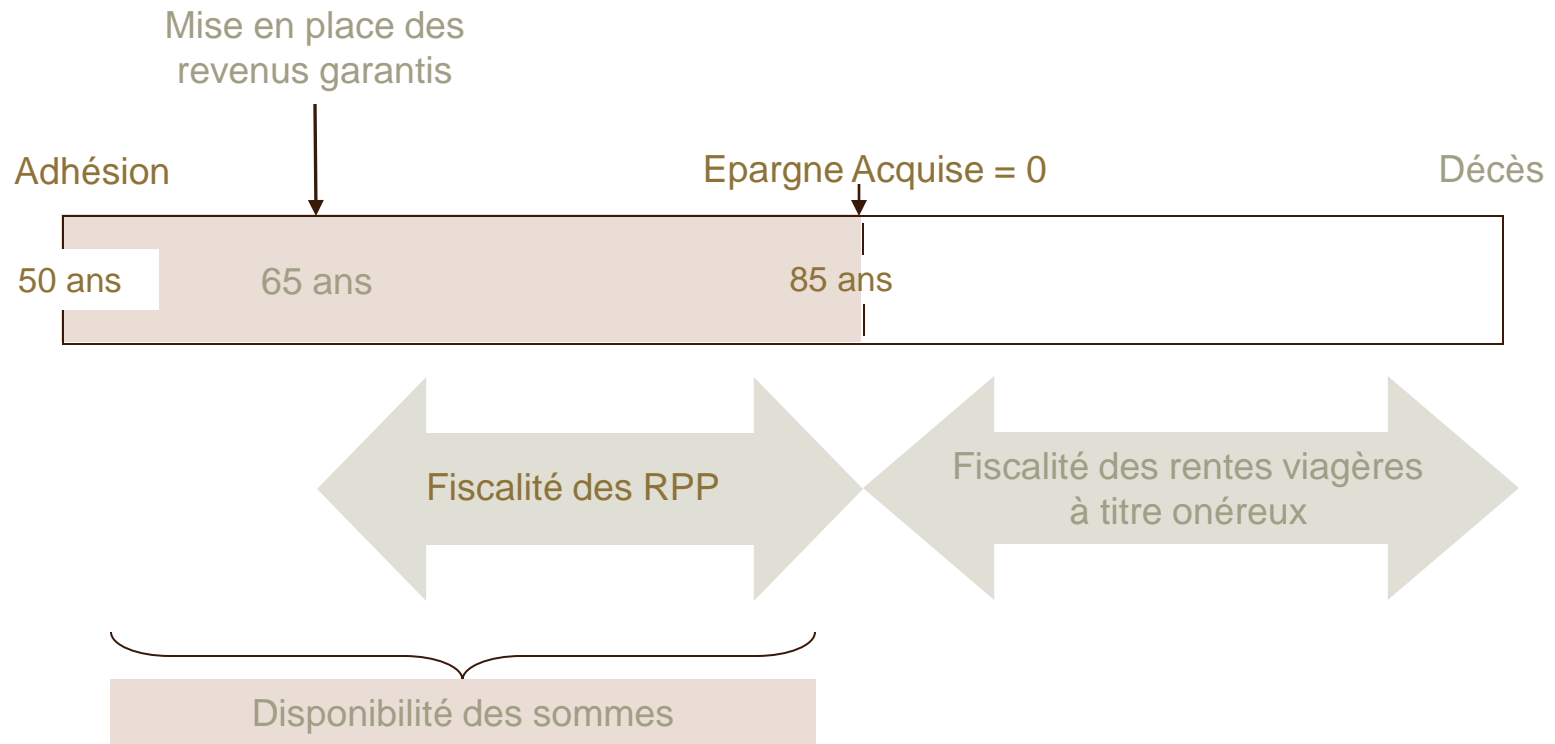
# Qu'est-ce qu'un contrat variable annuities de type garantie de revenus à vie

## 3 phases distinctes



# Qu'est-ce qu'un contrat variable annuities de type garantie de revenus à vie

## Une fiscalité très accommodante



# Le marché américain des variable annuities et son évolution

## Le profil du « souscripteur » américain de variable annuities

- Le client recherche un produit de placement à **fiscalité différée** & avec fonds profilés
- Il souhaite épargner ou se procurer des revenus garantis
- Il possède un haut potentiel financier / niveau de placement élevé
- Il connaît personnellement un conseiller financier, agent d'assurance ...



	<b>GLWB</b> Guaranteed Lifetime Withdrawal Benefits <i>Garantie de rachat à vie</i>	<b>GMWB</b> Guaranteed Minimum Withdrawal Benefits <i>Garantie de rachat sur durée limitée</i>	<b>GMIB</b> Guaranteed Minimum Income Benefits <i>Garantie de rente minimum à date fixée</i>	<b>GMAB</b> Guaranteed Minimum Accumulation Benefits <i>Garantie plancher de capital au terme</i>
Age moyen du souscripteur	<b>61</b>	<b>62</b>	<b>56</b>	<b>56</b>
Montant moyen du contrat	<b>103 371 \$</b>	<b>118 006 \$</b>	<b>96 271 \$</b>	<b>92 248 \$</b>

*Source : Variable Annuities – Are They a Guaranteed Success? Limra, septembre 2008*

# Le marché et les atouts des variable annuities en Europe

Une pénétration progressive en Europe, avec une accélération récente sur le marché Français

	2007	2008	2009
<b>FRANCE</b> 	<b>AXA</b> (Mars 07 : Capital Ressources)	<b>AXA</b> (Juillet 2008 : Accumulator Retraite)  <b>ALLIANZ</b> (Novembre 2008 : Allianz Retraite Invest4Life)  <b>LA MONDIALE PARTENAIRE</b> (Décembre 2008 : Terre d'Avenir)	Changement de tarification <b>AXA</b> <b>ALLIANZ</b> <b>LA MONDIALE PARTENAIRE</b>

-  **garantie de revenus à vie de type « GMWB »**
-  **garantie sur le capital à l'échéance de type « GMAB »**

# Le marché et les atouts des variable annuities en Europe

En France, nécessité

pour les clients :

- de se constituer un complément de revenus pour faire face :
  - à la baisse de revenus à la retraite
  - à l'augmentation de l'espérance de vie (presque doublée au cours du 20<sup>ème</sup> siècle)

	Femmes	Hommes
1950	69,2 ans	63,4 ans
2050	89,0 ans	83,8 ans

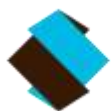
Source : Insee

Les variable annuities qui allient performances et garanties sont une réponse à cette problématique.

pour les assureurs :

- favoriser les UC
- une alternative à la baisse des rendements des actifs généraux
- se recentrer sur le risque / engagements de long terme
- proposer des niveaux de marge intermédiaires entre euros et unités de compte pour les partenaires

Les variable annuities qui intègrent le risque au cœur d'un placement long terme sont une réponse à cette problématique.



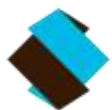
# Le marché et les atouts des variable annuities en Europe

Des produits qui rencontrent un besoin réel en France



Et un contexte ...

- **de forte aversion au risque** depuis 2008, nécessitant le montage de garanties sur les unités de compte pour sécuriser les clients et faciliter la vente aux commerciaux
- **d'érosion des rendements des actifs généraux** limitant les revenus qui pourront être obtenus par rachats partiels sans entamer le capital investi



# Les points clés des variable annuities

## Quelle clientèle visée ?

Une clientèle **aisée et avertie** du fait de l'absence de garantie en capital et de l'exposition aux marchés actions (risque de miss-selling important) en cas de rachat

- Choix entre deux cibles clientèles
  - **Clientèle « quadras aisés »** souhaitant préparer leur retraite (ce qui conduit à des engagements très longs)
  - **Clientèle patrimoniale** déjà à la retraite ou sur le point de l'être, pour préserver son niveau de vie

☞ Éviter une clientèle favorisant le **rachat total**

The logo for APREP DIFFUSION is located in the top-left corner. It consists of a solid red square. Inside the square, the word "APREP" is written in a large, bold, white, sans-serif font. Below "APREP", the word "DIFFUSION" is written in a smaller, white, sans-serif font.

**APREP**  
DIFFUSION

A thin, dark grey line forms a rectangular frame around the central text. The frame is open at the top and bottom, with the top line extending from the left side of the frame to the right edge of the page, and the bottom line extending from the left edge of the page to the right edge of the frame.

**Philippe Chaumeret**  
Directeur Général – Aprep Diffusion

A solid dark blue horizontal bar is positioned at the bottom of the page, starting from the left edge and extending towards the right edge, ending just before the right edge of the frame.

**Les variable annuities : quel positionnement dans la gamme ?**

**Quelle cible de clientèle ?**

**Quels sont les points sensibles ?**

**Les CGPI : un canal parfaitement adapté**

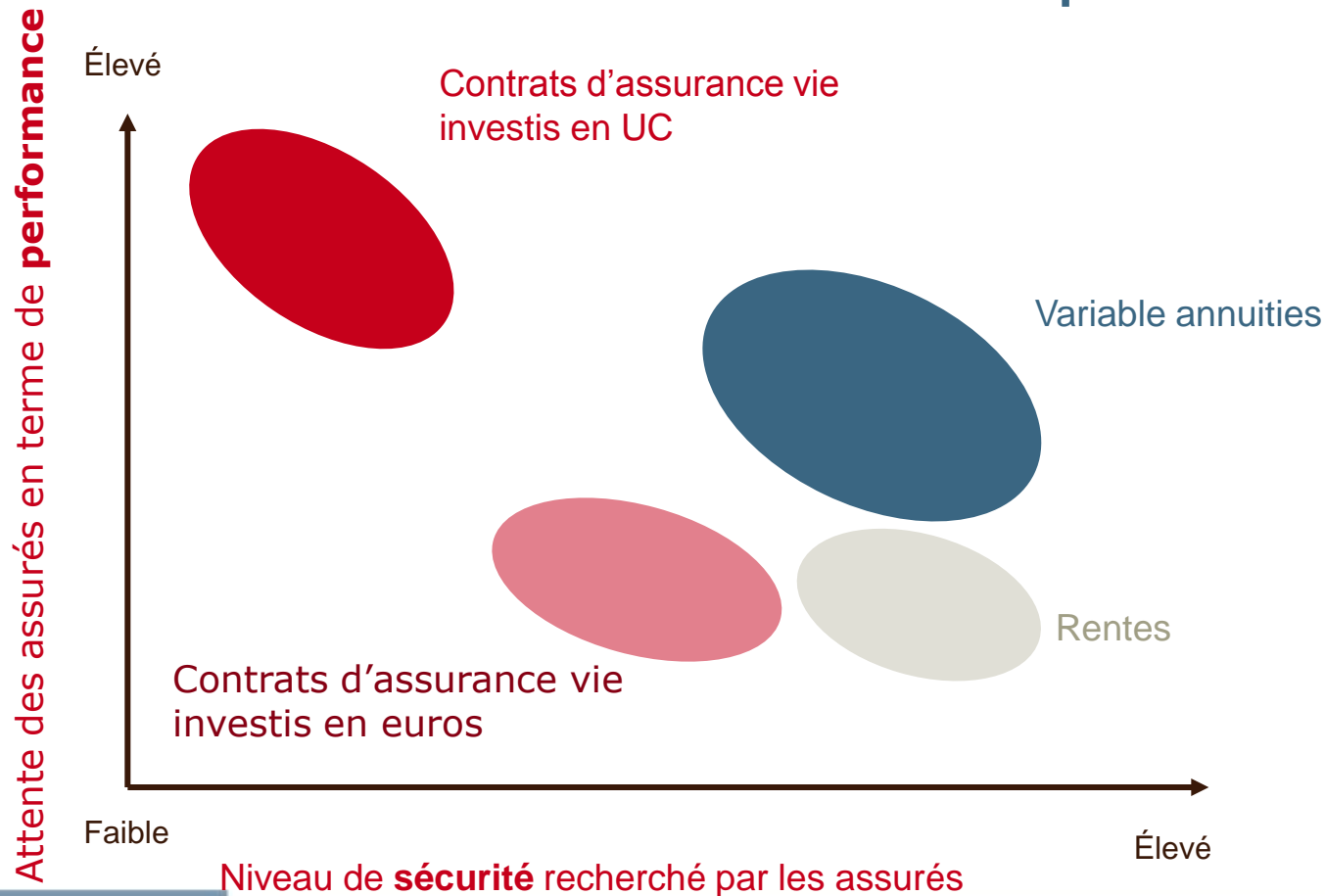
**Les atouts des variable annuities**

## Panorama des offres destinées à constituer des revenus

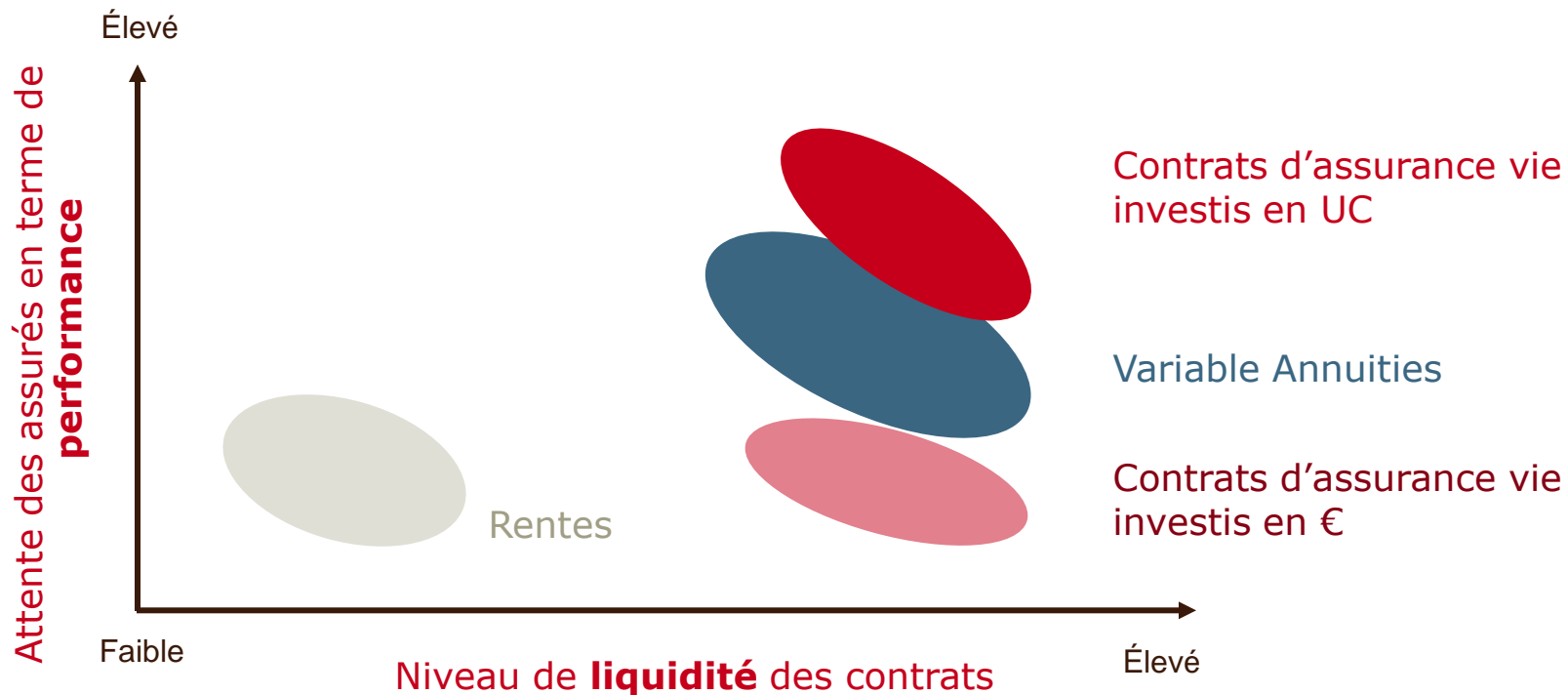
	LES RENTES VIAGERES CLASSIQUES	LES RACHATS PROGRAMMÉS SUR UN FONDS € OU SUR UN MULTISUPPORT	LES OFFRES VARIABLE ANNUITIES
LE PRINCIPE	Convertir un capital constitué au préalable en rente viagère	Effectuer des rachats programmés sur un capital déjà constitué	Investir sur une offre en UC destinée à garantir des revenus à vie
LES PLUS	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Risque de longévité couvert</li> <li>– Multiplicité des options de rente possibles (<i>rente réversible, garantie décès ou de réserve, annuités garanties, dépendance ...</i>)</li> <li>– Existence d'un mécanisme de revalorisation des rentes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Aucun risque de perte en capital lorsque les rachats portent sur les intérêts d'un capital investi sur le fonds €</li> <li>– Disponibilité et transmission du capital</li> <li>– Fiscalité très légère des rachats partiels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Certitude de bénéficier de revenus garantis à vie : rachats programmés puis rentes viagères.</li> <li>– Application de la fiscalité plus légère des rachats partiels tant que la rente viagère n'est pas entrée en jeu.</li> </ul>
LES MOINS	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Aliénation du capital (<i>sauf en présence d'une garantie de réserve</i>)</li> <li>– Caractère dissuasif de la fiscalité des rentes viagères avant 70 ans               <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ (<i>imposition à l'IR de 70% de la rente si le rentier a moins de 50 ans,</i></li> <li>✓ <i>de 50% de 50 à 59 ans,</i></li> <li>✓ <i>de 40% de 60 à 69 ans,</i></li> <li>✓ <i>de 30% à partir de 70 ans</i>).</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Absence de couverture du risque de longévité : risque d'épuisement du capital alors que le souscripteur est encore en vie</li> <li>– La tendance baissière des fonds euros limite la possibilité d'obtenir des revenus suffisants sans entamer le capital</li> <li>– Pour ceux qui effectuent des rachats programmés sur un capital en UC, le capital et le revenu ne sont pas garantis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Risque de marché en cas de rachat total</li> <li>– Un coût de garantie s'ajoute aux frais de gestion sur encours</li> </ul>

## Variable annuities : optimisation du couple sécurité/liquidité

### Niveau de sécurité des revenus recherché par les assurés



## Niveau de liquidité recherché par les assurés



En cas de coup dur, rachat de tout ou partie de l'épargne dans les conditions de marché

## Cible marché français

### **Produit destiné à :**

- Une clientèle
  - ✓ souhaitant préparer sa retraite
  - ✓ souhaitant préserver son niveau de vie et pouvoir transmettre son capital
  - ✓ de chefs d'entreprise souhaitant préparer leur cession d'entreprise
    - » 45% des dirigeants d'entreprise ont aujourd'hui plus de 50 ans
    - » 12% ont dépassé 60 ans

=> Au 1<sup>er</sup> janvier 2009, 12 millions de Français ont entre 50 et 64 ans

- Couvrir le risque de longévité

## Zoom sur les clients souhaitant préparer leur retraite



**Les Français sont très majoritairement conscients de leurs conditions de vie au moment de leur retraite. La crise ne peut qu'accentuer ce besoin de financement.**

- 67% des Français sont préoccupés de leur niveau de vie à la retraite et 75% d'entre eux sont inquiets du montant de la retraite qui leur sera versée.
- 53% des Français déclarent avoir épargné d'une manière ou d'une autre en prévision de leur retraite et 3% disent ne pas avoir l'intention d'épargner.

Sources :

Etude pour l'UMR, terrain : du 10 au 11 avril 2009, via IPSOS :

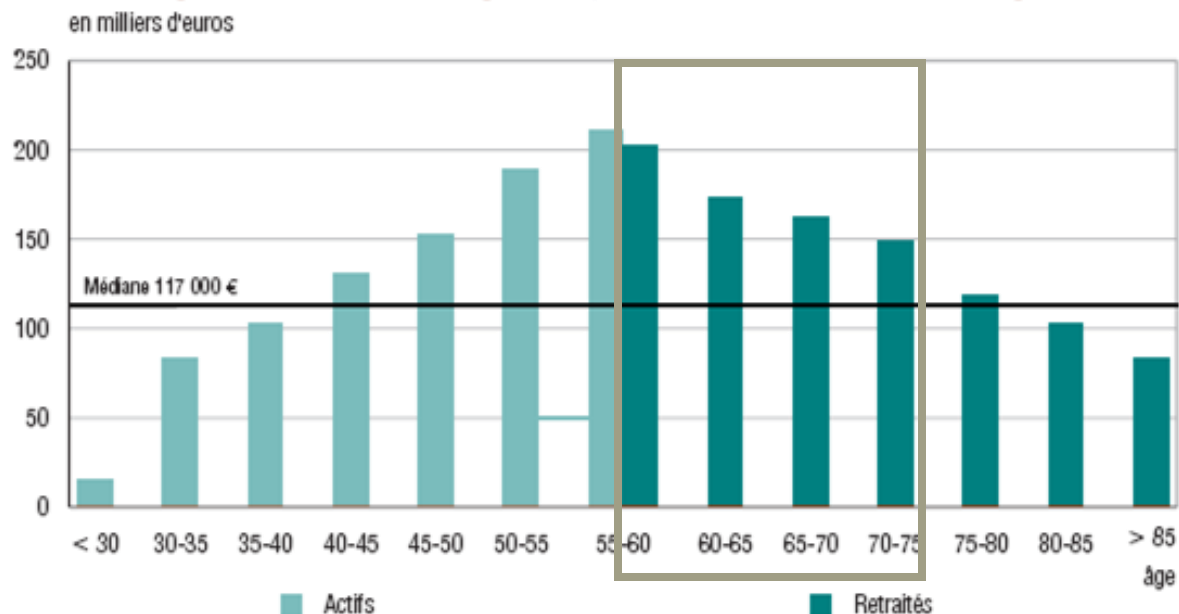
Étude 'Les Français et leur retraite' – Le CECOP pour Le Cercle des Épargnants – terrain : les 21 et 22 janvier 2009.

## Zoom sur les clients retraités ou proches de l'être



- Le patrimoine financier des retraités est proche de celui des actifs : 150 000 € contre 91 000 €.
- La part du patrimoine financier dans le patrimoine privé des retraités est de 57%, contre 43% chez les actifs.

### 1. Patrimoine global médian selon l'âge de la personne de référence du ménage



Source : Insee, enquête Patrimoine 2004, montants recalés sur la Comptabilité nationale.

## Quels sont les points sensibles liés à la communication client ?

- Ne pas confondre rendement du fonds en euros et le taux de revenu garanti
- Ne pas confondre avec un contrat à garantie en capital
- Ne pas confondre le taux de revenu garanti avec une valeur de rachat garantie
- Ne pas confondre les frais de gestion du contrat et le coût des garanties (transformation en rentes viagères)

### **Accompagnement nécessaire à la promotion**

- Module de formation spécifique
- Outils d'aides à la vente / simulateurs
- Documents commerciaux clairs et non trompeurs

## Les CGPI : un canal parfaitement adapté pour les variable annuities

- Relation intuitu personae
  - ✓ Maîtrise de la situation patrimoniale
- Proximité client
- Transformation du patrimoine professionnel ➔ patrimoine privé
- Une expertise en gestion financière (UC) :
  - ✓ **La sécurité associée à la garantie de revenus apporte un vrai confort pour la vente UC**
- Les variable annuities : produit qui encourage à reparler de supports long terme
  - ✓ Retrouver un axe de **rentabilité** et des niveaux de marge supérieurs à l'euro
  - ✓ Une réelle **innovation** sur le marché français
  - ✓ **Une place à prendre pour les CGPI** (aucune concurrence bancaire à ce stade)

## Les atouts clients

- Dégager des revenus garantis à vie, à un taux convenu par avance
- Profiter des hausses et uniquement des hausses à date fixe pour cliqueter les revenus
- Conserver la fiscalité attractive de l'assurance vie
- Bénéficiaire de la disponibilité de l'épargne

## Les atouts distributeurs

- Un produit à forte valeur ajoutée pour les CGPI :
  - ✓ Innovation
  - ✓ Conseil
  - ✓ Fiscalité
- Un produit de diversification, complémentaire à :
  - ✓ Un contrat multisupport
  - ✓ Un produit de rente viagère (+ 70 ans)
- Un produit pour augmenter le taux d'équipement client
- Un produit de fidélisation client car long terme
- Un produit mettant en avant de nouveaux les UC