



Une nouvelle génération de contrats d'assurance-vie

ÉPARGNE

Les assureurs français s'intéressent à des contrats d'épargne retraite qui ont connu un grand succès aux États-Unis. Mais la crise boursière retarde les lancements.

SWISS LIFE s'y prépare pour 2010; MMA et Generali se disent intéressés... « Plusieurs assureurs français attendent que la reprise se confirme sur les marchés financiers pour lancer un nouveau genre de contrats d'assurance-vie », explique Christophe Eberlé, président d'Optimind, une société

d'actuariat qui conseille de nombreuses compagnies d'assurance. Ces contrats, baptisés « à annuités variables », ont la bonne idée de répondre aux problèmes des retraités.

Avec eux, l'épargnant a droit, à partir de 65 ans par exemple, à un revenu minimum garanti à vie, tout en restant libre s'il le souhaite de récupérer son capital. Ce revenu minimum peut être majoré en cours de route si la Bourse fait des miracles.

Lancés aux États-Unis dès 1996 par Axa, ces contrats ont collecté quelque 150 milliards de dollars l'an dernier, un peu moins

qu'en 2007, en raison du krach boursier. « Soit autant que le chiffre d'affaires de toute l'assurance-vie sur un an en France », rappelle Jean Malhomme, directeur technique Vie et Banque chez Axa France.

« Il faut innover pour continuer à séduire »

Les Américains, habitués à préparer leur retraite en actions, ont apprécié l'idée d'une rente minimale garantie, que les fonds de pension classiques n'offrent pas. De quoi tenter les assureurs français... Pourtant, trois seulement – Axa, Allianz et La Mondiale – ont créé ces contrats dans l'Hexagone.

« Il faut innover si l'on veut que l'assurance-vie continue de séduire les Français. Car sur les contrats classiques, les rendements baissent. Avec le krach boursier, les Français ne sont pas prêts à investir directement en Bourse sans garanties », explique Laurent Jumelle, directeur épargne et retraite d'Allianz France. Chez cet assureur, près d'un contrat sur dix vendu aujourd'hui appartient à cette nouvelle génération d'assurance-vie.

Pourquoi alors les concurrents n'ont-ils pas encore emboî-

té le pas ? Pour offrir un revenu garanti à vie, majoré si les marchés financiers sont brillants, les assureurs doivent gérer le risque boursier, et notamment se couvrir contre les fortes baisses de la Bourse.

« Or, pendant la crise financière, le coût de ces couvertures a explosé, quand elles ne sont pas devenues simplement impossibles à obtenir. Aux États-Unis, par exemple, quelques assureurs ont subi des pertes sévères à cause de ces produits », explique Jean-Pierre Diaz, directeur de l'actuariat épargne France chez BNP Assurance.

En France, certaines des compagnies qui les avaient déjà lancés ont d'ailleurs revu à la baisse le revenu minimum garanti aux clients qui font de nouveaux versements. « La crise a montré que ces contrats exigeaient des assureurs un travail très approfondi sur les couvertures financières. Mais ces contrats sont quand même promis à un bel avenir, car le marché de la retraite connaît un fort développement en France », souligne Cécile Merine, directeur marketing et développement produits de Swiss Life.

ANNE BODESCOT