

**VARIABLE ANNUITIES**

# « Ces formules ouvrent de nouvelles opportunités en matière de conseil »

- ▶ Les assurés privilégient toujours les supports en euros alors que leur âge d'or s'achève
- ▶ Le président de la société Optimind pense que l'avenir passe par les « variable annuities »

L'Agefi Actifs. - Près de 90 % de la collecte en assurance vie se dirige vers les fonds en euros. Comment inverser cette tendance ?

Christophe Eberlé. - En commençant par être honnête sur l'évolution probable des taux de rendement des supports en euros qui devraient poursuivre leur baisse dans les années à venir. Il est illusoire de penser que ces taux de rendement resteront encore longtemps supérieurs à ceux des taux longs.

Depuis plus de cinq ans, les assureurs ont acquis des obligations d'Etat de maturité longue sur des bases de rendement oscillant entre 3 % et 4 %. Si les taux longs devaient remonter - et cette hypothèse est d'actualité compte tenu du contexte actuel -, les fonds en euros entreraient alors dans une phase de sous-performance durable par rapport au marché. Les fonds en euros cumulent une garantie en capital avec des investissements sous-jacents investis en actions. Cette poche « actions » ne cesse de se réduire dans les stratégies d'allocation actuelles des assureurs, et diminue donc d'autant les possibilités de performan-

ces des taux de rendement des supports en euros.

Les futures normes prudentielles, avec leur vision à court terme, risquent de renforcer cette tendance en exigeant une augmentation sensible des fonds propres des assureurs pour les investissements actions des supports en euros. Pour économiser les fonds propres, les assureurs seront alors tentés de privilégier les placements bénéficiant normalement des meilleures signatures, de type obligations d'Etat, au détriment de la recherche de la performance. Les fonds en euros seront alors moins attractifs pour les assureurs comme pour les assurés.

**Les formules de type « variable annuities » peuvent-elles constituer une réelle alternative ?**

- Les *variable annuities* sont des produits assortis de garanties nécessitant plus de rigidité dans la gestion courante pour l'assuré. Il s'agit de formules qui garantissent soit un capital, soit des revenus, à condition de conserver son placement jusqu'aux termes définis des ga-



ranties. Cette approche différente du fonds en euros, sur lequel la garantie s'applique à tout moment, permet en contrepartie de proposer un rendement plus attractif. Nous sommes en présence de produits long terme présentant de nombreux avantages pour les assureurs en termes de gestion actifs/passifs et qui s'intègrent également dans la fiscalité de l'assurance vie comme les supports en euros.

Reste que ce couple garantie/performance a un coût. Plus le niveau de la promesse sera



fort et plus le prix du risque sera élevé. Pour les assurés habitués à la sécurité des fonds en euros, les *variable annuities* réclament un effort de pédagogie de la part des réseaux de distribution. Le conseil devra s'affiner afin de bien segmenter les objectifs en faisant ressortir ce qui relève de l'épargne liquide, avec des produits susceptibles de concurrencer le Livret A, et des placements bloqués à long terme sous forme de solutions en unités de compte pour lesquels les *variables annuities* serviront de supports d'investissement.

Les constructions patrimoniales et les allocations d'actifs autour des *variable annuities* ouvrent de nouvelles opportunités en matière de conseil tout en permettant de repositionner les épargnants sur des unités de compte en actions. Pour l'heure, les particuliers, comme certaines compagnies, sont méfiants vis-à-vis de ces produits, lancés il est vrai en France juste avant la crise financière de 2008.

Il en est de même d'ailleurs pour les contrats diversifiés. Ces derniers représentent aussi une alternative au fonds en euros mais s'intègrent à mon avis moins bien que les *variable annuities* dans le cadre d'offres variées et adaptées aux besoins des assurés, tout comme dans les systèmes d'information des compagnies. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-CHARLES NAIMI