

[« VARIABLE ANNUITIES »]

Une alternative peu prisee des assureurs

■ Les contrats à *variable annuities* semblent promis à un bel avenir. Pour autant, seuls AG2R-La Mondiale, Allianz, Axa et LCL banque privée se sont positionnés sur ce créneau. Explications sur ce peu d'entrain.

Les Français n'aiment pas la rente viagère, c'est bien connu. Rares sont les épargnants à transformer un capital en rente – l'une des plus grandes banques de la place nous confiait que seulement 150 de ses clients ont fait ce choix – et les produits estampillés « retraite » avec sortie en rente viagère restent marginaux (à l'exception des contrats « Madelin »). Dans un tel contexte, les nouveaux contrats à *variable annuities* semblent offrir au marché une alternative à une clientèle aisée désireuse de se constituer des revenus complémentaires. Un besoin appelé à se généraliser dans les prochaines années avec les sombres perspectives des retraites obligatoires.

LES PIONNIERS DES « VARIABLE ANNUITIES »

Société	Contrat	Versement minimal	Frais sur versements	Coût des garanties	Choix de gestion financière	Taux de revenus garantis	Taux minimal garanti en phase d'épargne	Périodicité des cliquets
AG2R-La Mondiale	Terre d'avenir	30 000 €	4,5% maxi	0,55 à 1,9% par an	3 options : prudence, équilibre, dynamique	4,5%	Néant	Annuelle
Allianz	Invest4life ⁽¹⁾	30 000 €	4,5% maxi	0,52 à 3,18% par an	1 option : équilibrée	3,5% à 58 ans	Néant	Annuelle
Axa	Arpèges Accumulator ⁽²⁾	10 000 €	4,85%	1,4% par an	1 option : équilibrée	3,5% à 60 ans 4% à 65 ans 4,5% à 70 ans	1,50%	Tous les cinq ans
LCL banque privée	LCL Revenus garantis vie	50 000 €	3%	1,4% par an	5 options : « libre-guidée », conservateur, modéré, équilibré, croissance	4% jusqu'à 64 ans, 4,5% après	2%	Annuelle

1. Montants valables dès 58 ans. Le revenu minimal garanti n'évolue pas en fonction de l'âge choisi pour encaisser les revenus.
 2. Cette formule est également disponible dans les contrats Odysse et Privilège.

Des professionnels franchement récalcitrants

Bien que les résultats des trois seules compagnies d'assurances qui les commercialisent (AG2R-La Mondiale, Allianz et Axa) ne soient pas encore connus, une collecte supérieure à 1 Md€ est acquise en 2010, Axa nous ayant indiqué « être proche de 900 M€ » sur l'ensemble de sa gamme Accumulator. Chez Allianz, où les chiffres ne sont pas encore publiés, on se contente seulement de se déclara-

rer « très satisfait » du démarrage. Face à un produit qui renouvelle profondément la gestion du risque financier et qui comporte de sérieux atouts à la fois pour l'assuré – des perspectives de revenus plus élevés – et pour l'assureur – qui vend des unités de compte et des garanties supplémentaires –, de nombreux observateurs restent, toutefois, surpris du faible engouement pour ce concept chez la plupart des assureurs. Et, selon plu-

sieurs professionnels, le grand boom n'est pas pour demain. De nombreux assureurs, notamment les mutuelles, ou associations d'épargnants se montrent même franchement récalcitrants. « Les *variable annuities* m'ont fait aimer la rente viagère », plaisante l'un d'eux. Les reproches portent sur plusieurs points. Tout d'abord, les revenus garantis, souvent présentés comme exceptionnels, sont en général inférieurs à ce qu'obtiendrait un assuré avec une rente viagère aux mêmes âges. À titre d'exemple, à 65 ans, avec un taux technique escompté de 2% sur la rente, le taux de transformation d'un capital pour un homme

IL FAUT QUE LES RENDEMENTS FINANCIERS SOIENT IMPORTANTS POUR QUE L'ÉPARGNE AIT UNE CHANCE DE PROGRESSER ET ENTRAÎNE UNE AUGMENTATION DES REVENUS GARANTIS.

AVIS D'EXPERT

« Un concept d'avenir à très fort potentiel »

Corinne Jehl,
actuaire et « *practice leader* » épargne
chez Optimind

« Les assureurs, dans leur ensemble, s'intéressent de très près aux *variable annuities*, mais ils sont encore en période d'observation et d'hésitation : ils étudient les résultats des précurseurs, afin de vérifier s'il existe bien un marché. Toutefois, avec la baisse de rendement des fonds en euros, de plus en plus d'intervenants semblent convenir que ces produits représentent une excellente alternative, avec un potentiel de gain supérieur à la fois pour l'assuré et pour l'assureur. Cependant, la mise au point technique demande du temps et il reste assez difficile de trouver des garanties qui sont très spécifiques, puisqu'elles portent à la fois sur le décès et le financier. Peu d'opérateurs sont à même de les offrir. Reste qu'avec le développement attendu de ces produits, la mutualisation des risques va devenir plus aisée et cela devrait se traduire par une plus grande facilité à les souscrire. C'est un concept d'avenir, qui a un très fort potentiel. »



DR

est de 5,4% (sans garantie annexe), contre 4,5% au mieux promis avec un contrat à rente variable. « Ce taux légèrement inférieur à une rente classique est la contrepartie de la disponibilité du capital », justifie-t-on chez AG2R-La Mondiale.

Maigre progression et frais élevés

Pour que l'investisseur soit gagnant avec l'un de ces nouveaux contrats, il faut donc que les marchés financiers progressent sensiblement. Sur ce point, les espoirs des souscripteurs peuvent aussi se voir douchés, car la gestion financière proposée n'est jamais totalement dynamique. Elle est même très encadrée par l'assureur. Le support proposé par Allianz joue ainsi à parité les actions

et les produits de taux, c'est-à-dire les obligations et le monétaire. Il a profité d'une conjoncture favorable avec la baisse des taux et a rapporté 7,95% sur un an (au 18 janvier), mais sur trois ans, il affiche un maigre 6,04% de hausse. Toutefois, cela a suffi pour qu'Allianz revalorise, en juin dernier, de 23% les revenus minimaux garantis de tous ses clients. Chez Axa, les capitaux sont placés pour moitiés sur le fonds en euros et sur un fonds spécifique, baptisé Stratégie Retraite, dont la valeur a progressé de seulement 4,6% l'an dernier (avant frais de gestion du contrat).

Le point le plus décrié, ce sont, évidemment, les frais. Car, à côté des chargements habituels, les *variable annuities* facturent la garantie

COMMENT ÇA MARCHE

- Dans un contrat à *variable annuities*, l'assureur s'engage sur un montant de revenus proportionnel à la prime (unique en général), qui sera versé à l'assuré à partir d'un âge déterminé. Certains contrats, comme ceux d'Axa, prévoient une revalorisation annuelle minimale de 1,5%.
- Les sommes sont investies, pour tout ou partie, dans des **unités de compte** qui comportent une part d'actions. À intervalles réguliers, les assureurs constatent la valeur des capitaux et, si elle a progressé, le revenu garanti est revalorisé en proportion de la hausse enregistrée. **Un effet de cliquet interdit** tout retour en arrière : la valeur ne peut qu'augmenter ou stagner dans le pire des cas.
- **Les revenus sont versés à vie.** Dans un premier temps, ils sont prélevés sur l'épargne disponible via des retraits partiels. Si celle-ci se tarit, une rente viagère prend le relais au même niveau. Elle ne fait l'objet d'aucune revalorisation ultérieure.
- **Le capital non utilisé** est transmissible aux bénéficiaires en cas de décès de l'assuré et disponible pour un retrait (ce n'est pas avantageux, car les garanties ont été payées pour rien).

de revenus dans une large fourchette selon les sociétés et les situations, puisqu'elle s'étage de 0,5% à plus de 3% par an (voir le tableau de la page précédente). Ces frais, qu'il convient d'ajouter à ceux des fonds d'investissement des unités de compte (2,5% par an pour Axa Stratégie Retraite, selon la notice), pèsent chaque année sur la valeur du capital. Par conséquent, il faut que les rendements financiers soient importants pour que l'épargne ait une chance de progresser et entraîne une augmentation des revenus garantis. Toutefois, dans l'hypothèse où les marchés financiers progresseraient fortement, ces frais seraient assez indolores pour l'investisseur. Et bien plus appréciables pour l'assureur, en comparaison d'une rente viagère où les chargements sont limités aux frais de gestion des fonds en euros et aux frais d'arrages de 3%.

■ ÉRIC LEROUX