



L'assurance-vie doit se réinventer

Les assureurs explorent de nouvelles pistes pour retrouver la confiance des particuliers, beaucoup ne croient plus aux supports en euros, produits vedettes de la dernière décennie.

ANNE BODESCOT

PLACEMENT Est-ce la crise ? La baisse des rendements servis aux épargnants ? Ou la diminution de la collecte ces derniers mois ? De nombreux professionnels - assureurs, banquiers, courtiers, etc. - s'interrogent sur l'avenir des fonds en euros des contrats d'assurance-vie : 41 % estiment que ce placement laissera la place à d'autres produits d'épargne retraite d'ici deux à cinq ans. Et 43 % s'attendent à le voir remplacé par d'autres produits à capitaux garantis, selon une enquête menée par la société de conseil en actuariat Optimind, en partenariat avec OpinionWay.

Les assureurs ne s'en cachent pas. « Il faut réfléchir au futur, préparer l'après fonds en euros », explique Nicolas Moreau, direc-

teur général d'Axa France. L'assurance-vie a été longtemps le placement fétiche des Français pour ses avantages fiscaux, mais aussi pour ce support en euros, paré de toutes les vertus : une rémunération attrayante et une grande sécurité, car le capital est garanti par la compagnie d'assurance. « Mais il est devenu trop coûteux à financer par les assureurs, trop pesant pour leur rentabilité et leurs fonds propres », souligne Optimind.

Or, désormais, les épargnants aussi se montrent plus circonspects. Leur confiance dans ce placement largement investi en emprunts d'État a été égratignée. Et, après des années de baisse, le rendement n'est plus si séduisant. Les assureurs, qui ont fait face cette année à la crise de la dette, au krach boursier et à des taux d'intérêt très faibles sur les marchés

obligataires, devraient offrir aux assurés 2,8 % à 3 % en moyenne pour 2011 selon l'enquête d'Optimind. Si l'inflation anticipée est de 1,8 % à 2 %, le gain réel est de 0,8 % à 1 % seulement.

« Annuités variables »

Les assureurs rêvent depuis longtemps d'entraîner les souscripteurs vers les unités de compte, c'est-à-dire les sicav et FCP, plus rentables pour eux, et qui mobilisent moins de fonds propres. Le succès a été jusqu'à présent mitigé, malgré le lancement ces dernières années de sicav de profil plus prudent (notamment avec protection en capital) que dans les années 2000.

« Aujourd'hui, il faut prendre le risque de lancer des produits innovants », souligne Nicolas Moreau, qui évoque par exemple des fonds garantis en capital dédiés à la

retraite, qui permettraient aux souscripteurs d'investir à long terme sans dédaigner les actions. L'idée est donc bien d'offrir aux clients la garantie en capital qu'ils recherchent, mais seulement à certaines dates clés ou une partie du temps... et non plus en permanence, comme sur le support en euros.

Le Crédit agricole, par exemple, a déjà imaginé des fonds retraite en partie en actions, assortis d'une garantie au terme pour rassurer les investisseurs. Et c'est aussi l'un des secrets des contrats retraite « à annuités variables » parfois controversés mais qui se multiplient sur le marché. Leur promesse ? Un revenu garanti à vie dès la souscription et servi, quoiqu'il arrive, à partir d'une date précise. Mais d'ici là, le capital qui reste disponible n'est pas protégé contre les aléas boursiers. ■

**Aujourd'hui,
il faut prendre
le risque
de lancer
des produits
innovants**

NICOLAS MOREAU,
DIRECTEUR GÉNÉRAL
D'AXA FRANCE