



VOTRE ARGENT-SPECIAL PLACEMENTS

Allier la rente et le capital

Assurance vie Des contrats d'un nouveau genre, les "variable annuities", offrent un revenu garanti à vie sur le capital versé à l'origine. Sans renoncer au capital. Qui dit mieux ?

Face au besoin croissant de compléments de retraite et au recul des rendements des fonds en euros, les assureurs s'inspirent de la formule américaine qualifiée de *variable annuities* pour garantir des revenus à vie.

Actuellement, les compagnies présentes sur cette niche – Axa, Allianz et AG2R La Mondiale – diffusent ces produits d'épargne haut de gamme en direct, via leurs réseaux. Elles les déclinent également en produits blancs destinés à des partenaires. Ainsi par exemple, Axa Global Distribution signe des contrats de ce type pour BNP Paribas Wealth Management, LCL Banque privée, La Compagnie 18-18, Banque palatine... De son côté, AG2R La Mondiale Partenaires en conçoit notamment pour Oddo, ASH (Assurance Saint-Honoré Patrimoine, groupe Edmond de Rothschild), Sélection 1818.

D'une compagnie à l'autre, cette technique repose sur deux produits en un : un contrat d'assurance vie classique pour assurer le rendement jusqu'à la fin du capital versé par le souscripteur et un autre de rente permettant d'assurer le rendement jusqu'au décès. Quand le capital versé par le souscripteur est totalement consommé, une rente via-

gère prend donc le relais. Le particulier investit sur un support : un fonds profilé géré par la compagnie ou un portefeuille de fonds en actions et obligations. En versant une prime initiale de quelques dizaines de milliers d'euros, le souscripteur bénéficie d'un revenu garanti à vie de 4 ou 4,5 % des versements nets, selon l'âge auquel il désire commencer à percevoir ses revenus complémentaires : 60 ou 65 ans.

De plus, il profite de la hausse des marchés financiers, sans pour autant en subir les éventuelles baisses, grâce à un effet de cliquet annuel. Ainsi, par exemple, Axa prend en compte la plus haute valeur atteinte par l'épargne à la date anniversaire du contrat, ou si elle est moins favorable, un taux d'intérêt de 2 %.

« Bien qu'un contrat de variable annuities repose sur une unité de compte adossée à un fonds profilé, l'effet cliquet permet d'engranger définitivement la hausse du revenu garanti à vie, souligne Annabelle Delestre, responsable marketing patrimonial AG2R La Mondiale. Cette précaution permet de couvrir à la

fois le risque de longévité et celui de baisse des marchés financiers. »

Comme la fenêtre de souscription se situe entre 45 et 70 ans, voire 75, le versement de la prime peut déclencher les revenus garantis immédiatement ou ultérieurement.

Après la phase d'épargne, celle de perception des revenus se déclenche sous forme de rachats partiels programmés. Tant que le capital n'est pas totalement consommé, la "rente" continue d'être revalorisée. Ensuite, elle ne le sera plus. « Permettant de bénéficier de la même fiscalité et disponibilité du capital qu'un contrat d'assurance vie classique, les contrats de variable annuities s'en différencient en apportant une garantie de revenus qui s'applique même dans le cas où la valeur de l'épargne devient nulle », souligne Gilles Étienne, associé chez Cyrus Conseil à Paris.

Un produit qui convient aux professions libérales

Contrairement à un produit de rente viagère immédiate, il n'y a pas d'aliénation de capital. « Lors du décès de l'assuré d'un contrat variable annuities, la compagnie transmet aux bénéficiaires désignés l'épargne globale disponible sur le contrat », poursuit Annabelle Delestre. Diffusés par les services de gestion privée des banques et des

conseils en gestion de patrimoine, ces contrats figurent en bonne place dans les solutions de compléments de revenus. « Ce type de produit s'adresse aux travailleurs non salariés, professions libérales, en particulier médicales, pour qui la baisse de niveau de vie à la retraite peut être très importante, poursuit Gilles Étienne. Il est également recommandé aux cadres supérieurs ayant des taux de remplacement inférieurs à 50 % ou aux chefs d'entreprise souhaitant affecter une partie du produit de la cession de leur entreprise ou fonds de commerce au maintien de leur niveau de vie. »

Tant sur les versements que pour la gestion, les frais restent encore élevés. C'est le prix à payer pour la garantie des revenus.

RENÉE DEHEL

NOTRE SÉLECTION DE CONTRATS

Nom du contrat et de la compagnie	Montant minimum de la prime initiale en euros	Fenêtre de souscription	Remarques
Allianz Retraite Invest4Life	30 000	De 45 à 75 ans	Un seul fonds disponible (50 % actions/ 50 % taux) et une tarification selon l'âge et le sexe
Axa Secure revenus garantis	25 000	De 45 à 80 ans	3 profils ou 8 fonds avec un maximum de 50 % actions dans tous les cas
Terre d'avenir 2 AG2R La Mondiale	30 000	De 45 à 80 ans	3 profils et 40 fonds, un actif en euros, car la formule revenus garantis se présente sous forme d'option

Les contrats "variable annuities", contrairement à une rente viagère classique, ne comportent pas d'aliénation de capital. Mais la garantie de revenu coûte cher.