

Faut-il miser sur les variable annuities pour sa retraite ?

LAURENCE DELAIN | LE 03/12 À 13:13



Cette forme d'épargne a tout pour plaire. Mais dans la pratique, elle n'a rien d'une martingale. - Shutterstock

Vendus comme une solution d'épargne performante génératrice d'un revenu garanti à vie, ces contrats reposent sur un fonctionnement complexe qui peut prêter à confusion. Explication.

Originaires des Etats Unis et introduites en France il y a un peu moins de dix ans par Axa, les « variable annuities » ne sont pas sans rappeler l' **eurocroissance** . Sur le papier, cette forme d'épargne a tout pour plaire. Mais dans la pratique, elle n'a rien d'une martingale.

Aujourd'hui promus essentiellement par Axa et Allianz (également présente sur ce marché AG2R la Mondiale travaille au renouvellement de ses offres), les contrats à annuités variables ouvrent théoriquement une voie inédite et séduisante entre **les fonds en euros** garantis mais peu rentables, **les unités de compte** , performantes mais risquées, et les plans en **rentes viagères** trop rigides (**Perp**, **Madelin**). « *Ce sont des produits d'assurance novateurs qui, libellés en unités de compte, ont la vertu d'associer une proposition performante de gestion diversifiée sur le long terme et une garantie de revenus certains versés à vie, sans pour autant aliéner le capital* », résume François Robinet, directeur général d'Axa Life Invest, entité dédiée à la conception de ces offres atypiques. Mieux vaut pourtant bien comprendre en quoi ces contrats consistent avant de les souscrire.

Une offre hybride

A la base, les variable annuities fonctionnent comme des multisupports classiques. Elles bénéficient de la même liquidité et profitent du cadre fiscal et successoral de l'assurance-vie. Accessibles à partir de plusieurs milliers d'euros, ces offres ciblent en priorité des quinquagénaires aisés soucieux de toucher rapidement un complément de revenu garanti tout en gardant la main sur leur épargne. « *Ce produit s'adresse également aux personnes qui souhaitent se protéger contre les risques de longévité et une éventuelle perte d'autonomie* », remarque Marine Fontaine, du marketing LCL Banque Privée.

La spécificité de ces contrats tient en effet aux garanties qu'ils contiennent qui assurent au souscripteur, à partir de la date de son choix, le versement d'un montant plancher de revenus viagers dont le taux est

d'autant plus élevé que l'on touche ce complément tardivement (valorisation minimum garantie de 2,90% à 60 ans contre 3,90% à 70 ans par exemple).

Mais attention. N'en déplaisent à ce que suggèrent certaines publicités, les revenus garantis distribués à l'assuré par les variable annuités n'ont rien de « miraculeux ». Dans une première phase, ils proviennent du rachat progressif du capital cumulé sur le contrat. Celui-ci, investi dans des supports en unités de compte plus ou moins dynamiques, profite « *pleinement de l'exposition aux marchés grâce à un effet cliquet annuel qui bonifie définitivement le complément de ressources minimum garanti* », précise François Robinet. « *En 2015 l'augmentation moyenne des compléments de revenus de notre offre Allianz Invest4 Life s'élève à 20%, elle est de 75% pour les contrats souscrits depuis 2009* », indique Alain Burtin, directeur marchés, intelligence clients & services au sein de l'unité Digital et Market Management d'Allianz France. Dans une seconde phase, si le capital ne suffit plus à assurer le revenu viager promis, la garantie prend le relais.

Frais et prise de risque

Cette alchimie a évidemment un coût. Prélèvés chaque année sur la valeur de rachat du contrat, ce sont les frais de garanties acquittés par l'assuré qui financent les instruments de couverture permettant à l'assureur de s'engager d'emblée sur le versement à vie d'un complément minimum de revenus. Variable selon l'âge et le sexe du souscripteur, mais aussi les supports d'investissement choisis, le coût de cette garantie est loin d'être négligeable. Il fluctue de 0,8% à plus de 3% selon les offres et le profil de l'assuré et s'ajoute aux autres frais du contrat (sur versements, de gestion, etc...). « *Le prix de la garantie est communiqué au client en toute transparence et nous veillons à ce que notre documentation juridique et commerciale respecte point par point les recommandations de l' autorité de contrôle prudentiel et de résolution, en matière de clarté de l'information* », insiste néanmoins Marine Fontaine.

Par ailleurs seules des techniques de gestion du risque complexes permettent de monter une couverture financière susceptible de tenir les promesses du contrat jusqu'au décès de l'assuré. Elles s'appuient sur des prises d'options à terme qui exigent non seulement du savoir faire et des structures dédiées adéquates (le plus souvent basées à l'Etranger), mais aussi une conjoncture financière porteuse. « *Le niveau de volatilité des marchés est un point essentiel pour le coût de ces offres* », confirme Damien Perez, actuaire manager chez Optimind Winter. « *Nous restons convaincus de la pertinence du concept de variable annuités. En revanche il nous semble plus judicieux de le proposer sous forme d'option dans le cadre d'un contrat classique comme nous le faisons depuis plus de deux ans avec notre offre Fipavie Expertises*», remarque pour sa part Bertrand Sance, directeur associé chez Oddo&Cie, qui, à l'initiative d'AG2R La Mondiale, vient de suspendre la commercialisation de « Fipavie Retraite Garantie », un produit variable annuités « pur », lancé il y a quatre ans avec cette compagnie.

Taxation réduite

L'imposition des revenus générés par le contrat, soumis aux prélèvements sociaux, est celle des rachats : imposition classique sur le revenu ou taux forfaitaire de 35% pour un rachat effectué moins de quatre ans après l'ouverture du contrat ; de 15% s'il se fait entre quatre et huit ans et de 7,5% après huit ans (et après abattement de 4600 € ou 9200 € pour un couple). Cette pression fiscale doit cependant être relativisée dans la mesure où seule une fraction des revenus distribués est constituée d'intérêts. Par ailleurs, une fois le capital du contrat épuisé, les rachats se transforment en rentes viagères à titre onéreux fiscalisées comme telles (assiette taxable réduite à 40% pour les assurés âgés de 60 à 69 ans, 30% au delà).

ZOOM sur quatre offres de variable annuités

Nom de l'offre (assureur)	Allianz Retraite Invest4Life (Allianz)	Amadia (Nortia avec La Mondiale Partenaire)	LCL Revenus Garantis Vie (LCL Banque privée avec Axa)	Secure Advantage Revenus Garantis (Axa Life Invest)
Souscription minimale	30 000 €	30 000 €	25 000 €	25 000 €
Age min et max de souscription pour la garantie de revenus	42 ans à 65 ans	55 ans à 75 ans	40 ans à 80 ans	40 ans à 80 ans

Période de différé de versement du revenu	De 1 à 15 ans avec possibilité de versement	L'assuré doit avoir au moins 60 ans	2 ans (et le rentier doit avoir 60 ans min)	2 ans (et le rentier doit avoir 60 ans min)
---	---	-------------------------------------	---	---

Source : établissements ●