

LIVRE BLANC

**LONGÉVITÉ ET NOUVELLES SOLUTIONS
D'ÉPARGNE RETRAITE**

MAI 2013

MEMBRES DE LA COMMISSION	3
INTRODUCTION	4
SYNTHÈSE	7
L'information	7
Evolutions reglementaires et fiscales	7
Innovation Produit	8
L'INFORMATION	9
Les intervenants	9
Actions à mener	14
La mise en œuvre du droit à l'information	15
Bilans	17
Les solutions génériques	20
EVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES ET FISCALES	25
Patrimoniaire/Successorale	25
Produits	29
INNOVATION PRODUIT	35
Les produits récents	36
Conception de nouveaux produits	45
Rôle de la réassurance	47
CONCLUSION	49
QUI SOMMES NOUS ?	51
Institut silverlife	51
Optimind Winter	51

MEMBRES DE LA COMMISSION

- Gilles DUTHIL, Président - Institut Silverlife (*jusqu'en 2012*)
- Marc DUPUIS, Directeur associé - OPTIMIND WINTER
- Andres ALESSANDRINI, Directeur Financier et du Développement - AFIAVIE
- Alexandre BELLANGER, Président - AFIAVIE
- Patrice HAUBOIS -CREDIT FONCIER
- Corinne JEHL, actuaire et practice leader Epargne - OPTIMIND WINTER
- Jacques LELONG, Notaire honoraire
- Gilles MARET, Responsable Marché France - PartnerRe
- Michel REVEST, Directeur Recherche et Innovations - COVEA

Ont également participé à la commission :

- Pascale GALLEGRO, Regional Head of Life - PartnerRe
- Jean-Christophe LEGA, Dirigeant Fondateur - Fundageo
- Christine PASSEMAN -Crédit Foncier
- Alkis TSIMARATOS - WILLIS
- Manuel AUDREZET, actuaire - OPTIMIND WINTER
- Nicolas LE CORRE, actuaire - OPTIMIND WINTER
- Maxime MOREAU, actuaire - OPTIMIND WINTER
- Damien PEREZ, actuaire - OPTIMIND WINTER
- Sarah POREL, actuaire - OPTIMIND WINTER

Ont été auditionnés par la commission :

- Clément LECUIVRE, Directeur du département Analyse stratégique, innovation, développement durable - Caisse des dépôts et consignation
- Dominique LIGER - Caisse des dépôts et consignations

Avec l'intervention de :

- Benoit PERICARD, Président - Institut Silverlife
- Lionel TOURTIER, Délégué Général - Institut Silverlife

Contact presse et communication :

- Marine de Pallières - Responsable de la communication et relations presse - OPTIMIND WINTER
marine.depallieres@optimindwinter.com

INTRODUCTION

La vie des individus dans les sociétés contemporaines s'est organisée naturellement en plusieurs grandes étapes, la jeunesse et le temps de l'apprentissage, la vie d'adulte et le temps du travail, enfin la dernière étape qui correspond à la retraite. Ce schéma, chacun pouvant relever des exceptions, répond aux grands équilibres ayant permis de mettre en place et consolider le système éducatif, l'organisation du travail et les systèmes de protection sociale dont les dispositifs de retraite.

Ces piliers fondamentaux qui régissent la vie de la plupart des individus, reposent en grande partie sur une solidarité intergénérationnelle, organisée et pilotée par les pouvoirs publics et les partenaires sociaux. Le secteur privé, lorsqu'il intervient pour proposer des produits et services dans ces domaines, s'intègre dans ce schéma organisationnel.

Nous le constatons depuis de nombreuses années, ces équilibres sont fragilisés et certaines causes sont bien identifiées : contraction du marché du travail, démographie, crises financières et économiques pour n'en citer que quelques-unes. Les systèmes, mis en place à l'origine, reposent sur des hypothèses qui ont beaucoup évolué, il est donc nécessaire de les adapter, voire d'en modifier les fondements.

Le choix, qui a été fait jusqu'à présent, a été de maintenir le système en place et de l'ajuster afin de conserver les grands principes de ce modèle social. De nombreuses réformes ou protocoles d'accord sont venus altérer le niveau des pensions de retraite, la dernière en date correspondant à leur désindexation. Les acteurs du secteur privé, parfois accompagnés par les pouvoirs publics, ont ainsi bien compris qu'il était nécessaire d'apporter des solutions complémentaires par le biais de dispositifs additionnels.

Afin de faire perdurer, dans son principe, le système en place, les pouvoirs publics et le secteur privé devront de plus en plus travailler de concert afin de mettre en place les solutions garantissant l'équilibre d'aujourd'hui et préparant les défis de demain.

Dans ce contexte, l'institut Silverlife et Optimind Winter ont décidé de créer une commission, fin 2011, dont les travaux ont pour objectif d'alimenter le débat et de proposer des pistes ou des solutions.

La commission, qui s'intitule : « longévité et nouvelles solutions d'épargne retraite », a basé ses premières réflexions sur l'allongement de la durée de vie de la population et son impact sur les grands et petits équilibres financiers afférents. Grands équilibres si nous nous référons aux différents systèmes de protection sociale et en particulier la retraite et les systèmes de santé. Petits équilibres en considérant les situations de chaque individu dans leurs diversités et leurs complexités, que ce soit personnelles, financières ou plus largement patrimoniales.

Le groupe de travail a rapidement décidé qu'il fallait revenir aux fondamentaux et partir des deux grands axes que sont les besoins et les ressources puis identifier quelques thématiques à développer pour les mettre en cohérence et optimiser leur adéquation.

Les réflexions menées au sein du groupe de travail ont permis de mettre en avant trois grands axes de développement, à savoir :

- Améliorer l'information des particuliers sur les différents dispositifs et organismes pouvant les accompagner dans leurs démarches d'épargne et de retraite.
- Optimiser l'efficacité des produits et services existants, ou à venir, par le biais d'évolutions réglementaires et fiscales.
- Et enfin proposer des produits innovants adaptés au contexte présent et aux enjeux de demain.

Pour réussir dans ces objectifs, ce livre blanc s'intéresse aux processus de retraite dans leur ensemble. Il attache donc autant d'importance à la préparation de la retraite durant la vie active de chaque individu, la phase de constitution, qu'à la consommation des ressources qui la suit, la phase de restitution.

En effet, la vie de chaque personne est rythmée par un grand nombre d'événements, plus ou moins prévisibles, et qui ont tous un impact tant dans un objectif de préparation de la retraite que lors de la consommation de celle-ci.

Par conséquent, de nombreuses actions sont à entreprendre durant la vie active, en fonction de la période traversée et de la situation matrimoniale, patrimoniale et financière du moment. Durant cette période, la diversité des besoins actuels et futurs (financement de ses études ou de celles de ses enfants, projets immobiliers, épargne de précaution, frais de santé, loisirs et besoins matériels notamment) rend complexes les choix et la capacité d'épargne en vue de la retraite. D'ailleurs le complément de retraite qui sera nécessaire à terme pour satisfaire ces besoins, donnée essentielle pour se projeter, est lui aussi très mal maîtrisé par la population.

Dans cette optique, le renforcement de l'information, notamment au travers des bilans qui seront évoqués dans la suite du livre blanc, est primordial, d'une part, pour établir clairement ce panorama des besoins et ressources et d'autre part, pour faire prendre conscience aux personnes de l'existence de différentes offres produits disponibles et adaptées à leur situation.

De même, pour enrichir le domaine des possibles et proposer des solutions toujours plus flexibles, modulables et adaptables, des évolutions réglementaires et fiscales dans les domaines patrimoniaux, successoraux et produits sont envisagées et développées dans la suite du document.

Enfin, parce que dans ce domaine il est important de s'adapter à de nouveaux enjeux complexes, l'innovation va jouer un rôle crucial pour bâtir les solutions pérennes de demain.

Ces impératifs en termes d'information et d'évolution sont transposables à la phase de consommation de la retraite. En effet, les possibilités de consommation des capitaux acquis sont là encore nombreuses et rendent nécessaire le besoin régulier d'information. L'innovation produit s'adresse également à la phase de consommation de la retraite, comme le démontrent les exemples du prêt viager hypothécaire et du viager papier qui seront développés dans la dernière partie du livre blanc.

Notre ambition, dans ce livre blanc, est donc de pouvoir apporter quelques éléments de réflexions et contribuer ainsi aux débats publics sur ces enjeux sociétaux majeurs.

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

SYNTHÈSE

L'INFORMATION

De nombreux acteurs publics, les régimes de retraite obligatoire, les collectivités territoriales ou encore les notaires participent à l'information des Français sur leur patrimoine et leur retraite à venir. Cependant, **la création d'organismes communs publics/privés permettrait de communiquer une information synthétique, ciblée et complémentaire aux Français.**

Les organismes sociaux, sous l'impulsion de différents dispositifs législatifs, ont engagé des démarches coordonnées et outillées afin d'informer le public concerné sur ses droits en matière de retraite.

La retraite doit être considérée comme le point de départ de différentes phases liées à la longévité : retraite active, retraite sédentarisée, retraite médicalisée. Ces phases génèrent des besoins différents qui doivent être anticipés et mesurés.

Chaque individu devrait **pouvoir réaliser régulièrement un bilan personnalisé** afin d'identifier ses besoins futurs à court terme et à plus long terme.

L'allocation de la part de ressources dépassant les besoins peut être affectée de différentes manières, mais doit respecter les principes de diversification afin de mutualiser le risque de contre-performance et de sécurisation de l'épargne lorsque la retraite approche.

EVOLUTIONS REGLEMENTAIRES ET FISCALES

Il existe un certain nombre de mécanismes de transfert de patrimoine et de succession. Les modalités de certains de ces dispositifs mériteraient cependant d'être optimisées pour convaincre les particuliers.

Des solutions alternatives doivent être envisagées sur le marché des produits dépendance. Une imbrication avec les solutions de retraites existantes permettrait de couvrir deux risques survenant à une même période de la vie.

Un assouplissement pérenne du cadre fiscal peut contribuer à une épargne longue, notamment avec la **mise en place des passerelles simples entre produits.**

Cette fiscalité pourrait s'adapter à des situations non prévues (accidents de la vie, dépendance, etc.) qui ne remettraient pas en cause l'économie et l'objectif du produit.

La fiscalité de l'assurance-vie n'incite aujourd'hui qu'à une détention de 8 ans. Pour favoriser l'objectif d'épargne long terme différents facteurs peuvent être modifiés.

De nouveaux cas de déblocage permettraient de **rendre plus flexibles les contrats d'épargne retraite, dont l'effet tunnel est souvent reproché.**

L'incitation au développement des produits collectifs permettrait d'augmenter la proportion d'employeurs proposant des dispositifs d'épargne retraite.

INNOVATION PRODUIT

Le secteur privé peut jouer un rôle clé dans la mise en œuvre des dispositifs complémentaires aux régimes obligatoires. L'innovation produit permet de concevoir des offres adaptées aux besoins et ressources liés aux différentes situations des individus.

Les offres de variables annuités se sont multipliées en France. Ces produits proposent des rendements potentiellement élevés et des garanties sur l'investissement, notamment une garantie de revenus à vie avec la GMWB for life. Ces produits peinent cependant à percer en raison notamment de droits d'entrée et de frais élevés.

Les produits Eurodiversifiés proposent une garantie en capital uniquement au terme du contrat. Dotés d'une poche destinée à dynamiser le rendement du produit, ces produits ont une espérance de rentabilité plus élevée qu'un fonds Euro d'assurance-vie.

Le prêt viager hypothécaire permet d'emprunter un capital auprès d'un organisme bancaire, en contrepartie de l'hypothèque d'un bien immobilier. Le remboursement du capital et des intérêts n'interviendra qu'au décès de l'emprunteur.

Fonds d'investissement constitué d'un portefeuille de biens immobiliers, le viager papier permet de pallier les inconvénients d'un contrat viager. Le risque de longévité est ainsi mutualisé à l'ensemble des investisseurs qui n'ont pas d'interaction directe avec les vendeurs.

La titrisation permet de maîtriser le risque de longévité présent sur les produits d'épargne retraite.

Le marché récent des produits dépendance présente une marge d'évolution considérable, notamment sur la forme des produits qui pourraient s'orienter vers une personnalisation des offres.

Les compagnies d'assurance peuvent s'appuyer sur l'expérience des organismes de réassurance pour les accompagner dans la gestion des risques inhérents à leurs activités.

L'INFORMATION

De nombreux dispositifs existent en fonction de la situation personnelle et professionnelle de chacun. Nous sommes à l'ère de l'information, cependant les personnes ne disposent pas systématiquement de l'ensemble de leurs besoins en matière d'épargne-retraite. Cette partie s'attache à définir les intervenants, les acteurs de l'information, les moyens de communication mis ou à mettre en œuvre et les bilans permettant de mieux orienter chaque personne sur les actions possibles. Enfin, parce qu'il est important de le rappeler pour démontrer que beaucoup de solutions existent, un panorama de produits disponibles, en amont ou en aval de l'entrée en phase de retraite, est présenté à la fin de cette partie.

LES INTERVENANTS

LES ACTEURS PUBLICS

Idée forte :

Parmi les acteurs publics, de nombreux intervenants comme les régimes de retraite, les collectivités territoriales ou encore les notaires sont à l'origine de l'information des Français.

Les régimes de retraites

Le système de retraite repose sur un nombre important de régimes de retraite :

- 25 régimes de base : régime général, régimes spéciaux, régimes des salariés agricoles, régimes des industriels et commerçants, des artisans, des professions libérales, des exploitants agricoles
- Régimes complémentaires obligatoires : AGIRC/ARRCO, régimes complémentaires applicables aux travailleurs indépendants, aux salariés agricoles, aux exploitants agricoles.

Le régime des artisans, commerçants et industriels est le Régime Social des Indépendants (RSI). Comme les autres régimes, il est basé sur le mode de la répartition : les cotisations salariales et patronales d'une année financent les prestations de l'année, le principe de solidarité entre les générations étant ainsi affirmé. En revanche, le RSI s'en distingue parce qu'il est également constitué d'une provision issue d'une sur-cotisation obligatoire. Les actifs de cette provision sont investis afin de générer des produits financiers qui serviront, le moment venu, à faire face aux besoins de financement du régime. Les performances de cet investissement sont primordiales car elles doivent être en moyenne au moins égales à la croissance des revenus qui servent d'assiette aux cotisations des artisans et commerçants. Ce système de répartition provisionné est ainsi plus complexe à gérer qu'un système de répartition pure.

Ces différents régimes sont des vecteurs majeurs de l'information des assurés en matière de droits à la retraite.

Les collectivités territoriales

La contribution des collectivités locales en matière d'information et de conseil sur les défis du vieillissement s'est accrue depuis les années 2000, notamment suite à un rapport public remis fin 1999, qui jugeait que l'expérience des collectivités territoriales n'était pas suffisamment mise à profit.

La création des CLICs, Centres Locaux d'Information et de Coordination, dès 2001 marque l'implication des collectivités territoriales sur la question de la longévité. Financées principalement par l'Etat et les Conseils Généraux, ces structures traduisent une volonté nationale et sont régies par un esprit de partenariat. Destinées à devenir des structures de proximité pour les retraités, les personnes âgées et leur entourage, ainsi que pour les professionnels de la gérontologie et du maintien à domicile, ces centres d'accueil, d'information et de coordination ont à terme l'objectif de recouvrir l'ensemble du territoire français.

Leur responsabilité est d'orienter et d'informer l'ensemble des populations de plus de 60 ans, et s'organise autour de trois niveaux de labellisation. Le niveau 1 remplit un rôle d'accueil, d'information, de conseil et de soutien aux familles. Le niveau 2 complète les missions de niveau 1 par l'évaluation des besoins et l'élaboration de plan d'aide personnalisé, en concertation avec la personne âgée et son entourage. Ces structures de niveau 2 doivent être capables de détecter et d'anticiper les situations de crise, et également de prévenir des situations d'isolement et d'épuisement des aidants. Les structures de niveau 3 doivent par ailleurs mettre en œuvre, suivre et adapter les plans d'aide personnalisés, par la sollicitation de services de soins infirmiers à domicile, d'aide-ménagère, etc. Ils collaborent de façon étroite avec les établissements sanitaires et médico-sociaux voisins.

Depuis 2001, ces centres peinent cependant à s'imposer comme référence unique de dialogue et d'aide, et moins de 600 recouvrent aujourd'hui le territoire français. Un investissement tant financier qu'humain serait recommandable afin de développer ces structures pour répondre à l'ensemble des interrogations et situations problématiques des seniors.

Certains de ces centres, ou plus globalement les collectivités locales, peuvent miser sur le développement des moyens de communication afin de conseiller et de guider les seniors ou leurs aidants dans leurs démarches administratives ou dans la gestion de leur vie quotidienne. Ces portails existent déjà mais pourraient croître avec la démocratisation et l'accessibilité croissante d'Internet aux seniors. Les compétences transversales des collectivités territoriales en matière de logement, d'aide sociale ou encore de loisirs, placent ces institutions au cœur des problématiques liées au vieillissement et à la longévité et justifient l'implication de ces administrations en faveur des habitants. Leur implication

pourrait également prendre la forme d'actions de prévention, de rencontres intergénérationnelles ou groupes de parole, avec l'aide et la participation des Caisses de Retraite, des Caisses d'Assurance Maladie ou encore des Conseils Généraux.

Les notaires

Le notaire s'avère être un conseiller important dans la recherche de solutions en vue de la retraite. En effet, Officier Public, il a la délégation de l'Etat. Les actes qu'il officialise ont force probante, ils font loi entre les parties.

Il bénéficie d'une formation pluridisciplinaire. Il est le spécialiste du droit civil, de l'économie des structures familiales, de la fiscalité attachée à la personne et à ses actifs patrimoniaux et des démarches administratives. De plus, il est le témoin de premier rang des évolutions de la société française.

Avec le notaire, différentes actions sont possibles :

- adapter les structures juridiques,
- organiser la liberté et la dignité de la personne par un mandat de protection future,
- anticiper le financement d'une éventuelle dépendance,
- prendre les dispositions juridiques nécessaires pour gérer au mieux, en toute indépendance et discrétion, l'actif, ainsi que la fiscalité de transmission entre les membres de la famille.

Le patrimoine, confronté à l'évolution de son environnement, ne peut rester figé. L'organisation juridique repose sur l'encadrement de la gestion de ce patrimoine, au moyen de règles de droit et d'outils contemporains d'optimisation. Sa pérennité est soumise à une science nouvelle, elle bénéficie de l'évolution de nombreuses structures de transmission anticipée et de flux économiques contemporains.

Le notaire peut également réaliser des audits patrimoniaux permettant de mettre en perspective le patrimoine avec les besoins et donc les solutions associées.

LES ACTEURS PRIVÉS

Les principaux acteurs privés intervenant dans l'information en matière de droits à la retraite sont les suivants :

- Les banques, les compagnies d'assurance et les mutuelles. À l'exception de quelques réseaux tels que les agents Vie d'Axa ou La Mondiale qui proposent des études personnalisées plus poussées, ces acteurs sont très orientés solutions : l'objectif affiché est de découvrir avec le client les besoins en produits.

- Les Conseils en Gestion de Patrimoine Indépendants (CGPI) qui, à l'aide de logiciels proposent des reconstitutions de droits et préconisent des solutions. Ils revendiquent leur indépendance par rapport aux banques, compagnies d'assurance, promoteurs, même s'ils sont commissionnés sur chaque transaction.
- Les sociétés spécialisées dans le calcul et l'optimisation des droits à la retraite qui proposent des études personnalisées et détaillées avec un éclairage sur les solutions possibles en fonction des besoins exprimés. Elles sont rémunérées pour cette prestation et ne commercialisent généralement pas de produits.
- Les sites Internet, nombreux dans la sphère publique ou privée, ils proposent des simulateurs, des conseils et des solutions. Citons par exemple marel.fr, corem.com, seniorplanet.fr, notretemps.com, lesechos.fr

POOL D'ORGANISMES

Idée forte :

Créer des regroupements d'organisme, sous forme de partenariat public/privé notamment, pour communiquer aux assurés une information synthétique, ciblée et complémentaire concernant leur retraite

L'information aux individus concernant la retraite peut provenir de différentes sources. Ces sources peuvent être publiques ou privées. Les régimes de retraite obligatoire donnent par exemple une information à chaque assuré sur ses droits notamment au travers du relevé individuel de situation accessible désormais en ligne à tout moment. Le secteur privé se charge quant à lui de communiquer aux individus, qu'ils soient retraités ou non, des solutions pour augmenter leur actuelle ou future retraite.

Plutôt que de provenir de différents acteurs, les éléments à communiquer aux individus concernant leur retraite devraient être centralisés. Il n'est en effet pas opportun pour un individu de recevoir des communications concernant sa retraite provenant de sources différentes. Celui-ci peut se trouver vite submergé par les éléments et ne plus savoir forcément faire le tri entre les diverses informations. Centraliser l'ensemble des informations permettrait de rendre celles-ci plus synthétiques, claires et précises pour l'individu. L'accès à l'information en serait également facilité grâce à un unique interlocuteur. De plus, les futurs retraités peuvent avoir une meilleure visibilité sur leur retraite à travers notamment des informations harmonisées.

En ce sens, il semble approprié et opportun de créer des regroupements d'organismes qui synthétiseraient l'information à communiquer aux individus : les « pools d'organismes ». Ces pools d'organismes peuvent notamment prendre la forme de partenariat entre les acteurs concernés par la retraite, à savoir les secteurs publics et privés.

Ce type de partenariat a tout intérêt à se développer notamment du fait de la complémentarité des éléments à communiquer aux individus par les deux parties prenantes. Les acteurs du secteur public détiennent des informations concernant la retraite obligatoire de chaque individu : parcours mono ou multi-régimes, nombre de trimestres cotisés, majoration éventuelle, nombre de points acquis, etc. Ces informations peuvent ensuite être complétées par celles détenues par des organismes privés (Organismes d'assurance, banques, etc.) tant du point de vue du bilan retraite actuel, en ajoutant les éléments patrimoniaux ou financiers par exemple, que du point de vue des solutions à proposer pour compléter les revenus à la retraite.

Ce type de coopération, déjà initié dans certains secteurs, a fait ses preuves. Ici, le regroupement des acteurs du secteur public avec ceux du secteur privé au sein d'un partenariat pour la communication aux individus des informations relatives à leur retraite serait clairement un atout pour les futurs retraités.

Le partenariat, quelle que soit sa forme, semble la solution la plus satisfaisante. Il est indispensable pour les différents acteurs d'être, a minima, en étroite collaboration, d'interagir et de communiquer régulièrement entre eux. En effet, cette relation leur permet de trouver les solutions les plus adéquates notamment en termes de retraite individuelle et de compléments de ressources adaptés.

ACTIONS À MENER

Idée forte :

Concevoir la retraite comme un point de départ et non un aboutissement afin de définir les besoins qui apparaîtront à partir de ce point de départ et leurs évolutions au cours des différentes phases liées à la longévité : retraite active, retraite sédentarisée, retraite médicalisée, etc.

Vue comme un point de départ, la phase de retraite se construit dans la durée. Comme toute nouvelle étape importante de la vie, la retraite doit être anticipée pour être préparée et optimisée.

Les différentes phases de cette nouvelle vie vont nécessiter des arbitrages différents concernant la résidence principale, la résidence secondaire, les assurances et les placements à court et long terme.

Le challenge est celui d'un véritable changement de comportement pour lequel le grand public doit être sensibilisé.

Les régimes de retraite doivent proposer des arbitrages entre sortie en capital ou en rente en fonction des points acquis, en communiquant sur les différentes phases de vie (retraite active, sédentarisée, médicalisée) et le fait qu'il n'y a que des cas d'espèce : la retraite ne s'appréhende pas de la même manière suivant que l'on est marié ou pas, que l'on a des enfants ou pas, que l'on est en bonne santé ou pas, que l'on habite en centre-ville ou à la campagne, etc.

Une véritable expertise « retraite » est à créer, comparable à celle des conseils en gestion de patrimoine ou des réseaux Vie, mais orientée post-retraite et non pré-retraite et capable d'intégrer des axes de réflexion plus nombreux comme par exemple l'ergonomie de l'habitat, l'accessibilité aux soins, les aspects sociaux, familiaux et psychologiques.

LA MISE EN ŒUVRE DU DROIT À L'INFORMATION

Idée forte :

Les organismes sociaux, sous l'impulsion de différents dispositifs législatifs, ont engagé des démarches coordonnées et outillées afin d'informer le public concerné sur ses droits en matière de retraite.

Le droit à l'information retraite vise notamment à « donner à l'assuré des informations qui lui permettront, compte tenu de ce qu'il sait du déroulement de son activité professionnelle et des informations qui lui sont données, de bien comprendre sa situation personnelle » (Conseil d'Orientation des Retraites).

La loi du 21 août 2003 portant réforme des retraites a prévu deux réalisations concrètes dans ce domaine :

- Le relevé individuel de situation (RIS) : il s'agit d'un document adressé tous les cinq ans aux assurés à partir de l'âge de 35 ans et qui fait apparaître l'ensemble des droits acquis dans l'ensemble des régimes de base et complémentaires.
- L'estimation indicative globale (EIG) : transmise tous les cinq ans à partir de 55 ans jusqu'à la liquidation totale de la retraite, l'EIG présente une estimation des droits que l'assuré sera susceptible d'avoir dans l'ensemble des régimes de retraite dont il aura relevé, au moment de son départ à la retraite.

Par ailleurs, à la suite de la loi de 2003, le simulateur de pension Marel a été développé et mis à disposition des assurés par internet.

La loi du 9 novembre 2010 portant réforme des retraites a complété ces dispositifs et introduit de nouveaux supports du droit à l'information :

- Une information spécifique aux nouveaux assurés destinée à présenter les modalités de fonctionnement du système de retraite.
- L'entretien information retraite à partir de 45 ans (EIR) : l'objet de cet entretien, réalisé à la demande de l'assuré, est d'informer celui-ci sur les possibilités de cotiser en cas d'emploi à temps partiel comme sur la base d'un temps plein, sur les possibilités de rachat de trimestres, de retraite progressive, de surcote, de cumul emploi-retraite, mais également de répondre à ses questions et de lui communiquer des simulations du montant potentiel de sa future pension selon plusieurs hypothèses.

- Le relevé de situation individuel en ligne et à la demande (RIS-e) : l'accès au RIS-e est effectif depuis le 1^{er} janvier 2012 pour les assurés de 6 régimes de retraite dont le régime général et l'AGIRC-ARRCO et sera généralisé à l'ensemble des régimes à compter du 1^{er} janvier 2013.
- Un outil de simulation en ligne permettant de communiquer aux assurés des simulations du montant potentiel de leur future pension en fonction de différentes hypothèses (disponible à compter de 2014).
- Une information spécifique aux assurés ayant un projet d'expatriation et pour ceux engagés dans une procédure de divorce.

Depuis 2003, 92 % des assurés ont bénéficié d'un ou plusieurs dispositifs prévus par le droit à l'information. Les évaluations conduites mettent en évidence que 80 % des assurés destinataires lisent les documents qui leur sont adressés et que 68 % déclarent que ceux-ci ont un impact sur leur réflexion.

Ces dispositifs ont amélioré grandement l'information des retraités sur leurs droits sociaux. Cependant, à ce jour, les Français manquent de visibilité sur la globalité de leur patrimoine, qui comprend les droits sociaux mais également le patrimoine financier et le patrimoine immobilier.

Cette connaissance globale nécessiterait une coordination entre le privé et le public. Cette cohabitation public/privé est un lourd chantier d'avenir : elle nécessite de réunir deux approches culturelles différentes : la capitalisation et la répartition. Certains organismes privés se sont positionnés sur ce type de service car il y a une réelle demande du marché.

BILANS

BILAN BESOINS FUTURS

Idée forte :

Un bilan personnalisé sur les besoins futurs doit permettre à chaque individu, à divers moments de sa carrière, de faire le point sur sa situation personnelle probable à court terme et à plus long terme afin de préparer et financer au mieux sa retraite.

À différentes étapes de la vie, un individu doit pouvoir être informé des besoins auxquels il devra faire face dans un avenir proche ou à plus long terme. Cela peut se faire en début de carrière et à plusieurs reprises en cours de carrière avec un bilan besoins futurs, en phase de préparation de la retraite avec un bilan retraite individualisé, ou bien une fois la retraite atteinte avec le bilan de situation retraité.

La rencontre, mise en place par un organisme public ou privé ou bien par un organisme public / privé, permettrait à chaque individu de mettre en parallèle, selon un « cycle économique de la vie » les ressources probables dont il disposera au cours de sa vie et les besoins probables auxquels il devra faire face selon les étapes de vie. Effectuée à plusieurs reprises en cours de carrière, elle permettra à chaque individu de réorienter ses choix suite à l'actualisation de la simulation.

Cela permettra à chaque individu de se poser les bonnes questions, dès le début de carrière, sur ses priorités d'épargne et de financement qui s'imposeront à lui au cours de sa vie, quelle que soit l'importance de ses ressources. Une information a priori est largement favorable à la bonne préparation financière de chaque étape de vie, et en particulier à la préparation et au financement de la retraite.

Quelles que soient les ressources de l'individu au moment où se réalise cette rencontre, chaque individu sera à même d'effectuer ses choix de financement en connaissance de cause en fonction de l'évolution de ses ressources, que ce soit par un effet ancienneté ou bien par une évolution professionnelle. Il aura ainsi la possibilité de réorienter ses choix suite à l'actualisation de son bilan.

DIFFÉRENCES ENTRE BESOINS ET RESSOURCES

Idée forte :

L'épargne est la résultante d'une allocation de ressources propre à chaque individu ; mais cette allocation doit respecter les principes de diversification de l'origine des ressources et de sécurisation de l'épargne lorsque la retraite approche.

Chaque individu fait face au cours de sa vie à divers besoins et ressources. Les besoins les plus courants que l'on peut citer sont le financement d'un projet immobilier, les dépenses de loisir, les frais de santé ou de dépendance pour soi ou pour ses ascendants, la préparation de la retraite, ou encore le financement de ses études ou bien des études de ses descendants.

En face de ces besoins on peut également citer les ressources les plus communes pour un foyer comme les revenus d'activité, les revenus locatifs, les revenus des placements, les prestations sociales ou aides publiques, mais aussi l'aide familiale.

La part des ressources dépassant les besoins primaires peut être affectée de différentes manières : épargne, achat de biens de consommation, dépenses de loisirs par exemple. Chaque individu choisit sa propre allocation en fonction de ses contraintes, ponctuelles ou structurelles, de ses envies éclairées par les bilans effectués, et également en tenant compte du nombre d'années avant la retraite.

Au fur et à mesure de l'avancée dans la vie active, un individu doit chercher à diversifier l'origine de ses ressources afin de mutualiser leur risque de contre-performance. Le contexte économique difficile accentue cette nécessité. La diversification des sources de revenus est recherchée et nécessaire au cours de la vie active pour mieux préparer sa retraite en limitant les risques de moins-value.

Lorsqu'il effectue un placement financier, l'investisseur bénéficie d'une gamme de produits assez large qui va d'une épargne liquide à la recherche d'une performance de long-terme sans oublier la recherche d'une optimisation fiscale ; il doit saisir cette opportunité pour diversifier la nature des contrats détenus. Ces contrats sont présentés par la suite dans ce Livre blanc. Le principe de diversification s'applique également à l'investissement immobilier qui constitue une des ressources principales. Différentes solutions d'investissement immobilier sont détaillées dans ce document.

Au-delà de la diversification, l'approche de la retraite implique une nécessité de sécurisation de son épargne qui devient alors cruciale afin de minimiser les risques de moins-value. Les produits d'épargne tels que l'épargne-retraite proposent des options de sécurisation des actifs du contrat selon une grille définie contractuellement lorsque le salarié approche de la date estimée de sa retraite.

Les différents bilans proposés (bilan retraite individualisé, bilan besoins futurs, bilan situation retraité) permettent à chaque individu d'effectuer ses arbitrages afin de dépenser de manière la plus appropriée son excédent de ressources au regard de ses besoins primaires.

BILAN SITUATION RETRAITE

Un bilan « situation retraite » nous semble indispensable. Il doit intégrer la conception de la retraite comme un point de départ d'un nouveau cycle de vie et non un aboutissement.

Ce nouveau cycle de vie se divise en trois phases successives (retraite active, sédentarisée, médicalisée) avec des besoins différents qui nécessitent une évolution des ressources entre patrimoine et revenus.

L'objectif est d'anticiper les besoins de chaque phase pour mettre en œuvre à temps les solutions nécessaires, produits d'épargne et d'assurance par exemple, et organiser dès le départ à la retraite les arbitrages entre patrimoine et revenus qui seront nécessaires à chaque phase de la retraite.

Les ressources :

Résidence principale	Patrimoine
Résidence secondaire	Patrimoine
Retraite	Revenus
Revenus fonciers	Revenus
Placements	Patrimoine
Comptes divers	Patrimoine

Les besoins (estimation de la moyenne mensuelle en €) :

	M. et Mme	M. ou Mme seul(e)
Retraite active	3 000	2 000
Retraite sédentarisée	2 000	1 500
Retraite médicalisée	5 000	3 000

À titre d'exemple, citons une mesure d'anticipation et d'arbitrage possible dès la phase de retraite active pour générer les revenus supplémentaires nécessaires tout en préparant la phase de sédentarisation :

- Vente de la résidence principale
- Achat d'un appartement adapté (centre-ville, rez-de-chaussée, etc.)
- Revente du logement (pour lequel il n'y a pas d'attachement familial) en viager occupé

LES SOLUTIONS GÉNÉRIQUES

SOLUTIONS ISSUES DU RÉGIME OBLIGATOIRE

Le versement pour la retraite

Les assurés ont la possibilité, entre 20 ans et 67 ans, de procéder à des « versements pour la retraite » pour racheter des trimestres correspondant à des périodes d'études supérieures ou des trimestres manquant au sein d'années incomplètes (années pour lesquelles l'activité de l'assuré ne lui a pas permis de valider quatre trimestres).

Le coût du trimestre racheté dans le cadre d'un versement pour la retraite varie notamment en fonction du niveau de revenu et de l'âge de l'assuré au moment du rachat (le montant du rachat augmente en fonction de l'âge, jusqu'à 62 ans).

Les années comportant un versement pour la retraite ne sont pas prises en compte pour la détermination du salaire annuel moyen (les 25 meilleures années) qui sert de base au calcul de la retraite.

L'intérêt du rachat s'évalue donc en comparant d'une part son montant et d'autre part le gain qu'il permet de réaliser sur la future pension (avancement de l'âge de départ et accroissement du montant de la pension).

La retraite progressive

La retraite progressive est un dispositif issu de la réforme des retraites de 2003. Elle permet à un assuré qui a atteint l'âge légal de départ à la retraite et qui justifie de 150 trimestres d'assurance de bénéficier de sa retraite tout en continuant à travailler à temps partiel. En fonction de la durée du temps partiel, le pourcentage de la pension servie est de 30 %, 50 % ou 70 %. L'assuré garde la possibilité de cotiser sur la base d'un temps plein pendant cette période. Au moment de la cessation définitive d'activité, le montant définitif de la pension est calculé en prenant en compte l'activité de l'assuré pendant la période de travail à temps partiel.

La surcote

La pension est majorée pour les périodes cotisées après l'âge légal de départ à la retraite et si l'assuré a atteint la durée d'assurance nécessaire pour bénéficier du taux plein. La majoration de la pension est de 1,25 % par trimestre pour les périodes à compter du 1er janvier 2009.

Le cumul emploi / retraite

Depuis le 1er janvier 2009, la retraite du régime général peut être totalement cumulée avec les revenus (sans limite de montant) issus de la reprise d'une activité salariale à partir de l'âge du taux plein ou à partir de l'âge de départ à la retraite lorsque l'assuré justifie de la durée d'assurance requise pour le taux plein.

SOLUTIONS ISSUES DES RÉGIMES PRIVÉS OU MIXTES

CETTE PARTIE PRÉSENTE LES SOLUTIONS ACTUELLES AVANT LE DÉPART À LA RETRAITE.

Les contrats d'épargne retraite connaissent un développement récent, encouragé par deux lois majeures. L'État, qui a compris l'importance de la retraite supplémentaire pour éviter de faire payer le déficit aux générations futures, a légiféré pour encourager l'épargne retraite individuelle ou d'entreprise : la loi du 11 février 1994, dite « loi Madelin » permet aux travailleurs non-salariés - TNS - non agricoles de bénéficier, entre autres, de contrats de retraites supplémentaires, dont les cotisations sont déductibles du bénéfice imposable. La « loi Fillon » du 21 août 2003 étend ces contrats à toutes les catégories de personnes, avec la création d'un produit d'épargne individuel, le Plan d'Épargne Retraite Populaire - PERP - et d'un produit d'épargne collectif, le Plan d'Épargne pour la Retraite Collectif - PERCO . Cette loi met en place une incitation fiscale pour encourager la constitution d'une épargne retraite.

Les produits d'épargne retraite peuvent être classés en deux grandes catégories : les contrats souscrits de manière individuelle ou collective.

Contrats individuels

Le Plan d'Épargne Retraite Populaire est un contrat d'assurance facultatif, accessible à toute personne, désireuse de se constituer une rente supplémentaire au moment de la retraite. Les cotisations versées sont déductibles du revenu imposable dans une certaine limite. Ce contrat permet à la population non concernée par les contrats « Madelin » de bénéficier d'avantages fiscaux sur les cotisations versées.

La Caisse Nationale de Prévoyance de la Fonction Publique - PREFON - créée en 1967, permet aux fonctionnaires de compléter leurs retraites. Depuis la création du PERP, la PREFON est soumise aux mêmes règles de déduction fiscale et bénéficie temporairement d'un régime de

déduction particulier pour les cotisations de rachat. Il s'agit d'un contrat de retraite par points, où les points achetés lors de la phase d'épargne sont convertis en rente viagère lors de la liquidation, en fonction du nombre de points et de la valeur du point. L'avantage de la PREFON vient du fait que la valeur du point ne peut jamais diminuer, ainsi à tout moment l'assuré connaît le montant minimum de ses droits et peut ainsi adapter ses versements.

Les contrats « exploitants agricoles » ont été créés par la loi du 18 novembre 1997 d'orientation sur la pêche maritime et les cultures marines dans le but de compléter les prestations du régime obligatoire en matière de retraite des TNS des professions agricoles. Les cotisations versées par les chefs d'exploitation ou d'entreprise agricole sont déductibles de l'impôt sur le revenu dans les mêmes conditions que pour le PERP. La rente viagère du salarié est soumise à l'impôt sur le revenu.

A ces contrats s'ajoutent le complément de retraite pour les personnels hospitaliers - CRH - , le complément de retraite mutualiste - COREM - autrefois réservé aux instituteurs, aujourd'hui ouvert à toutes les catégories socioprofessionnelles, le fonds de pension des élus locaux - FONPEL - la Caisse autonome de retraite des élus locaux - CAREL - et la retraite mutualiste du combattant, retraite par capitalisation accessible aux anciens combattants et aux victimes de guerre.

Contrats collectifs

Le PERCO est un compte épargne qui est mis en place par accord collectif au sein de l'entreprise et qui permet aux salariés de se constituer une épargne complémentaire accessible au moment de la retraite sous forme de rente ou, si l'accord collectif le prévoit sous forme de capital. La condition pour qu'un PERCO puisse être mis en place est l'existence d'un Plan d'Épargne Entreprise - PEE - au sein de l'entreprise. Les versements du salarié sur son PERCO sont facultatifs et peuvent venir de l'intéressement, de la participation, de versements libres, de l'abondement de l'entreprise et enfin d'un transfert de fonds à partir d'un PEE.

Les contrats dits « article 39 » sont à prestations définies, souscrits par les entreprises et ne pouvant être individualisés. La sortie s'effectue sous forme de rente viagère à condition que le salarié soit présent dans l'entreprise au moment de son départ à la retraite. Dans le cas contraire, l'assuré perd tous ses droits. Cette rente est soumise à l'impôt sur le revenu. Il existe deux types de contrats à prestations définies : les régimes « chapeaux », qui garantissent au bénéficiaire au moment de sa mise à la retraite, un niveau global de revenus qui inclut le régime de base et le ou les régimes complémentaires de retraite. Le deuxième type de contrats : les régimes « additifs », qui ne prennent pas en compte le niveau global de revenus, mais qui, quelle que soit l'évolution des rentes perçues par le bénéficiaire au titre des régimes obligatoires, assurent un certain revenu en plus.

Les « article 82 » sont des contrats collectifs à cotisations définies et à adhésion facultative, abondés par l'employeur et éventuellement le salarié. Ils permettent de faire bénéficier un ou plusieurs salariés d'un revenu différé, sous forme de rente ou de capital, sans en faire bénéficier l'ensemble d'une catégorie. Les cotisations sont imposables au titre de l'impôt sur le revenu car elles sont considérées comme étant un « sursalaire » : l'entreprise s'engage sur un niveau de financement, calculé en pourcentage du salaire. Le salarié a la possibilité de racheter ses droits avant son départ à la retraite.

Les contrats dits « article 83 » sont proches des « article 82 » en différant par leur adhésion obligatoire et par le fait que les versements de l'entreprise peuvent être complétés par des versements programmés de l'assuré. En cas de changement d'entreprise, le salarié peut transférer un contrat déjà souscrit par son ancienne entreprise.

Le Plan d'Épargne Retraite d'Entreprise - PERE - est un contrat à adhésion obligatoire sur lequel des versements facultatifs du salarié sont autorisés. Une cotisation annuelle est fixée à l'ouverture du contrat, sur la base d'un taux uniforme pour une même catégorie de salariés. Les cotisations libres sont déductibles de l'impôt sur le revenu dans les mêmes conditions que pour le PERP. C'est en fait une extension facultative du contrat retraite « article 83 ». L'employeur contribue le plus souvent au financement de ces régimes. Les cas de déblocage anticipé sont les mêmes que pour le PERP. Lors de son départ en retraite, l'assuré touche alors une rente réversible ou non, selon son choix. L'employeur peut choisir une catégorie de salariés bénéficiaires du Plan d'Épargne Retraite d'Entreprise, qui doit être "homogène et objective", définie selon des critères non discriminants.

PRÉSENTATION DE SOLUTIONS ACTUELLES **APRÈS** LE DÉPART À LA RETRAITE

Les contrats présentés précédemment doivent être souscrits en amont de la phase de retraite, lors d'une phase d'épargne qui nécessite d'aliéner une fraction des revenus d'activité perçus. Toutes les personnes n'ont pas été en mesure de pouvoir épargner en vue de leur retraite et souhaitent, une fois retraités, avoir la possibilité de percevoir une rente pour compléter leurs ressources disponibles. Certains produits proposent des solutions, comme celles évoquées dans le tableau ci-après.

Produit	Public concerné	Type de revenu	Durée	Fiscalité
Viager immobilier	Propriétaires	Indemnité à la signature puis rente jusqu'au décès du crédirentier	Jusqu'au décès ou à l'éventuel défaut de paiement du débirentier	La rente perçue est imposable dans la catégorie des rentes viagères à titres onéreux. Le crédirentier doit également déclarer la valeur de capitalisation de la rente à l'ISF (ainsi que la valeur de l'usufruit en cas de viager occupé).
Viager papier	Propriétaires	Indemnité à la signature puis rente jusqu'au décès du crédirentier	Jusqu'au décès	La rente perçue est imposable dans la catégorie des rentes viagères à titres onéreux. Le crédirentier doit également déclarer la valeur de capitalisation de la rente à l'ISF (ainsi que la valeur de l'usufruit en cas de viager occupé).
Prêt viager hypothécaire	Propriétaires	Capital reçu en une seule fois ou périodiquement	Jusqu'au décès	Le bien immobilier reste déclarable à l'ISF tout comme les sommes reçues. La dette peut en contrepartie être déduite

EVOLUTIONS RÉGLEMENTAIRES ET FISCALES

PATRIMONIALE/SUCCESSORALE

Idée forte :

Un certain nombre de mécanismes de transfert de patrimoine et de succession existent aujourd'hui, incitant chaque individu à anticiper une future période de dégradation de son état de santé. Pour autant, les modalités de certains de ces dispositifs mériteraient d'être optimisées pour convaincre les particuliers.

UN CONSTAT : L'ESPÉRANCE DE SURVIE EST VERTIGINEUSE

Depuis 1985, notre vie s'est allongée de 6 années, 85 ans pour les femmes, 75 ans pour les hommes.

En 2012, la courbe des plus de 60 ans devrait croiser, pour ensuite dépasser, les moins de 20 ans.

Une déferlante de centenaires est ainsi à venir en 2050. Et le 4^{ème} âge n'est plus un âge civil, comme celui qui détermine le passage de la minorité à la majorité : c'est celui de la « dépendance physique » ou « des maladies neurodégénératives ».

Plusieurs phases doivent être distinguées lorsqu'un individu est à la retraite :

- La première est une phase avec du temps disponible (s'intéresser aux autres pour combattre la solitude) et des besoins potentiellement satisfaisants.
- La deuxième est une phase de sédentarisation.
- La troisième est une phase où les frais de santé, de perte d'autonomie conditionnent des ressources disponibles.

Parallèlement à ces phases, des dispositions patrimoniales et familiales ont une influence importante sur la garantie des ressources disponibles, sur la liberté de les gérer et de les affecter.

Ceci oblige à revoir nos modes de gestion de la sécurité sociale, des retraites, ainsi que de protection d'une nouvelle vulnérabilité. Il est également important d'inventer les moyens à mettre en œuvre économiquement, tout particulièrement pour les mères de famille qui ont vécu le stéréotype de la femme au foyer, enfantant, nourrissant, soignant, sans aucun statut social. Celles-ci, à l'heure du veuvage, se retrouvent dans une situation qu'il est indispensable d'anticiper économiquement :

- par une affectation de biens en toute propriété ,
- par l'aménagement de la clause bénéficiaire des contrats assurance-vie et décès,

- par la donation entre époux,
- par l'adaptation du régime matrimonial afin de pouvoir disposer en toute liberté de certains actifs.

LES MANDATS, DE PROTECTION FUTURE ET POSTHUME

Ce droit « DES MANDATS » est fondé sur la mise en œuvre de l'expression de la volonté de la personne qui peut maintenant anticiper la gestion de sa dépendance et de ses économies. Il s'agit de deux remèdes d'actualité, étant rappelé que les pouvoirs bancaires, la procuration générale, deviennent caduques du fait de l'ouverture d'un régime d'incapacité (art. 2003 du Code Civil).

LE MANDAT DE PROTECTION FUTURE

Pour soi-même, il évite la mise sous tutelle. C'est la protection organisée par le Mandant, en accord avec son représentant futur, nécessairement un « sur mesure » adapté à sa situation particulière. Tant au titre du patrimoine que de sa personne, il permet d'anticiper sur une éventuelle altération à venir des facultés personnelles, le droit assurant en quelque sorte l'autonomie du Mandant au-delà de sa maladie.

Pour autrui, il est donné par des parents pour le cas où leur enfant serait hors d'état de pourvoir seul à ses intérêts et, où eux-mêmes ne pourraient plus y pourvoir.

LE MANDAT POSTHUME : IL PÉRENNISE L'ENTREPRISE ET LES EMPLOIS

Le chef d'entreprise a pour objectif d'acquérir, de créer, de développer son activité professionnelle et de garantir tous ceux qui l'accompagnent ainsi que sa famille. Il doit être accompagné par une équipe d'anticipation de crise (spécialistes du chiffre, de la fiscalité et du juridique, qu'il réunira périodiquement).

Ce mandat posthume avec le Notaire qui l'accompagne dans cette équipe lui est actuellement demandé par tous les organismes bancaires. Ceci est réellement la preuve que la valorisation de son outil de travail dépend également de ce mandat posthume qui garantira sa pérennité.

Il lui permet à l'avance de donner mandat à une ou plusieurs personnes de confiance, pour administrer tout ou partie de sa succession à venir, et notamment l'entreprise, soit jusqu'à ce que les héritiers soient en mesure de reprendre celle-ci, soit jusqu'à la cession.

Ces structures juridiques récentes ont reçu le meilleur accueil : elles sont fondées sur la mise en œuvre de la volonté de la personne qui peut dorénavant anticiper sa dépendance juridique ou économique.

LA VENTE EN VIAGER OCCUPÉ (AVEC RÉSERVE DU DROIT D'USAGE ET D'HABITATION) - OU LIBRE

Cette structure juridique a eu son temps de gloire.

Elle a disparu de notre environnement urbain ; mais elle est toujours restée d'usage dans le notariat de province. Désormais, elle revient et elle a le vent en poupe.

La difficulté principale de son application en milieu urbain est ce double lien juridique :

- le financement de la partie comptant par un organisme bancaire,
- la confiance vis-à-vis de l'acquéreur qui n'a pas de lien de proximité sociale.

La garantie de la pérennité des engagements de l'acquéreur dans notre environnement urbain doit être prise en considération. Le privilège de vendeur du Code civil avec l'Action Révocatoire à la requête du cédant n'est pas envisageable, en raison du coût d'une procédure de saisie et de l'absence de compétence du vendeur, notamment dû à son âge.

La caution bancaire dont l'application est liée à la décision exclusive de la banque n'est pas sécurisante. Une garantie à première demande devra être exigée, avec la garantie en premier rang de l'organisme bancaire.

Ainsi, afin de favoriser la vente en viager, il serait nécessaire de créer une structure adéquate d'acquisition et de créer une formation spéciale au sein de l'organisation notariale afin de bénéficier de cet « ordre disciplinaire ».

La fiscalité liée à cet acte est également à améliorer pour le vendeur afin de pallier l'augmentation des charges de la dépendance. De plus, le viager familial doit être adapté – les conditions d'application doivent être définies afin d'éviter d'être considéré comme une donation déguisée – tant civilement que fiscalement.

ASSISTANCE FAMILIALE ET BÉNÉVOLE

L'assistance familiale et bénévole correspond à la créance d'assistance par un enfant vis-à-vis de ses parents. À ce jour, l'enfant impliqué doit rapporter la preuve qu'il a assumé la charge financière de ses parents ; et ce, vis-à-vis de ses cohéritiers. Cette assistance doit cependant dépasser le devoir moral qu'ont les enfants envers leurs parents et est constatée au cas par cas. Cette créance s'impute économiquement sur l'actif successoral.

Afin de généraliser cette assistance, il faudrait déterminer le texte adapté à cette action bénévole, afin que cette charge financière soit considérée comme une créance imputable sur l'actif fiscal de la succession.

ACQUISITION IMMOBILIÈRE

La loi CENSI BOUVARD permet, sous conditions d'une acquisition immobilière en résidence ayant obtenu l'agrément, avec services pour personnes âgées ou handicapées, une réduction d'impôts sur le revenu (investissement plafonné) et la possibilité de récupérer la TVA. Le contrôle de la solvabilité des organismes gestionnaires est un élément fondamental pour que ce dispositif soit efficace et pérenne.

Il faudrait étendre les avantages décrits ci-dessus (à l'exception de la récupération de la TVA) aux premières acquisitions d'un bien immobilier neuf après l'âge légal de la retraite, à vocation locative sous la condition d'une durée minimum de détention. Ce bien ne pourrait pas être donné et pourrait être vendu sous réserve que le prix net en résultant soit déposé à un compte affecté (en principal, intérêts ou capitalisation) au paiement des factures de l'établissement de retraite pour les soins apportés à la personne considérée.

RÉSERVES HÉRÉDITAIRES

L'un des ayants droit est susceptible de bénéficier d'une créance représentative de l'aide matérielle de fin de vie, à l'égard de la succession de son père et/ou de sa mère. Cependant, le montant de cette créance risque d'être supérieur à la quotité disponible successorale.

Cette créance doit être, en conséquence, imputable sur la réserve héréditaire.

DROITS DU CONJOINT - DU PACSÉ - EN UNION LIBRE

Le survivant du couple vivant en union libre ou pacsé ne bénéficie pas de la réversion de la retraite du prédécédé et en outre, n'a aucun droit dans la succession de ce dernier sauf en présence d'un testament.

Afin de protéger ce conjoint survivant, un legs de l'usufruit de la résidence principale et de son contenu, devrait être réalisé hors fiscalité.

PRODUITS

IDÉES EN LIEN AVEC LA DÉPENDANCE

Idée forte :

Le marché des produits dépendance reste aujourd'hui coûteux et ne répond pas forcément aux besoins des ménages. Des solutions alternatives doivent de ce fait être envisagées, parmi lesquelles une imbrication avec les solutions de retraites existantes, qui couvriraient ainsi deux risques survenant à une même période de la vie.

Des améliorations de la réglementation fiscale ou sociale devront être vraisemblablement proposées. Des dispositions du Code des Assurances devraient être revues de leur côté pour que les risques de dépendance puissent être assurés dans des conditions qui soient meilleures que celles en vigueur actuellement.

Un financement facilitant la satisfaction réelle des besoins ainsi que la mise en place de prestations et services adaptés aux diverses situations individuelles auront un impact sur le coût de la dépendance.

Une meilleure maîtrise des risques de la dépendance qui n'est pas sans limite aujourd'hui, résultera des mesures qui seront prises pour optimiser leur financement.

La plus grande connaissance des risques et leur gestion plus performante, facilitées par les moyens de financement mis en place, devraient avoir un effet positif sur les ratios réglementaires.

Cette conséquence devrait être évaluée par les professionnels et prise en compte par les assureurs dans leurs tarifs et dans l'élaboration de leurs garanties.

Une liste des modifications et aménagements possibles peut être dressés :

- Intégration de la dépendance dans la constitution des retraites qui serait « dopées », revalorisées, en cas de survenance de dépendance totale ou partielle. Au même titre que la retraite, la dépendance n'est que le financement de frais de fin de vie aggravés du fait de besoins liés à la vieillesse.
- Il serait logique, ce qui a pourtant été refusé à sa mise en place, d'autoriser la déductibilité des revenus (comme l'épargne) pour que la garantie de la dépendance puisse, comme la PREFON dont la rente peut être doublée en cas de dépendance sur option lors de la liquidation de la rente, bénéficier de cette déductibilité. Cette déductibilité concernerait soit les contrats

souscrits à titre individuel (déduction de l'impôt sur le revenu dans la limite de 10 %), ou ceux souscrits à titre collectif (à cotisations définies, dans le cadre de l'article 83 CGI ou retraite dite « chapeau », celle de l'article 39) pour les travailleurs non salariés agricoles et non agricoles, les conditions de l'environnement des contrats dits « Madelin » devraient être révisées pour intégrer le financement de la dépendance (rentes de retraite majorées en cas de dépendance, financement de la dépendance survenant en période d'activité, maintien comme pour les autres actifs de garanties déductibles des revenus de prévoyance santé et retraite après la liquidation des droits). Les Français adorent les livrets d'épargne réglementés (livret A - LDD - Jeune - PEL). Ainsi, il serait intéressant de créer un nouveau livret d'épargne dédié au financement individuel de sa dépendance avec une absence d'imposition des intérêts durant l'existence dudit livret. Une fiscalité serait prélevée si les sommes n'étaient pas utilisées pour financer le coût de la dépendance du titulaire dudit livret.

PASSERELLES ENTRE ÉPARGNE ET RETRAITE

Idées fortes :

- La fiscalité est un des éléments majeurs dans le choix de solutions d'épargne retraite complémentaire
- Les dispositifs fiscaux sont nombreux et hétérogènes
- Un cadre fiscal souple et pérenne dans le temps, avec des passerelles simples entre produits pourraient contribuer à une Épargne longue, adaptée à la retraite
- Cette fiscalité pourrait s'adapter à des situations non prévues (accidents de la vie, dépendance, etc.) qui ne remettraient pas en cause l'économie et l'objectif du produit

Les solutions d'épargne retraite sont élaborées en prenant en considération plusieurs critères et objectifs. Outre les aspects financiers et patrimoniaux, le cadre fiscal tient une part importante dans la construction, le positionnement et la distribution d'un produit ou d'un dispositif. L'assurance-vie, les contrats de retraites complémentaires PERCO, PERP et équivalents ou les rentes ont des volets fiscaux et réglementaires forts qui conditionnent en partie leur succès et parfois peuvent en limiter leur intérêt selon les situations.

Les dispositifs fiscaux et réglementaires dans ce domaine sont nombreux et ont été mis en œuvre à différents moments et pour des objectifs spécifiques. Pour des raisons aisément compréhensibles, la cohérence globale de tous ces dispositifs n'est pas avérée, avait-elle vocation à l'être ? L'une des raisons

majeures est qu'ils sont applicables pour une importante diversité de situations, de choix et de possibilités qui s'offrent aux individus.

Aider fiscalement ou réglementairement, tel dispositif ou produit, relève d'un choix à la fois économique et politique à un moment donné ; les effets sur le long terme et les impacts conjoncturels sont difficiles à appréhender. Il en résulte que les objectifs initiaux et la cohérence entre les dispositifs peuvent avoir perdu de leur intérêt, voire être contre-productifs.

Le thème principal de notre propos est l'épargne retraite, au sens large, le premier terme intègre l'ensemble du patrimoine constitué et le deuxième se focalise sur l'objectif, c'est-à-dire contribuer à subvenir aux besoins de l'individu dans la phase de retraite avec tous les aléas de la vie se présentant. Il y a donc bien ici une forme de continuité à assurer, une histoire économique et patrimoniale à construire. Les dispositifs réglementaires et fiscaux s'inscrivent pleinement dans cette stratégie, pour que celle-ci soit efficace, il est nécessaire qu'ils soient adaptés et cohérents pour une grande majorité de situations personnelles.

L'idée majeure qui en découle est d'éviter une rupture dans la chaîne des dispositifs réglementaires et fiscaux, et donc d'assurer, dans la mesure du possible, une continuité fiscale entre la phase d'Épargne, donc d'accumulation de biens et capitaux de toutes nature et la phase de retraite correspondant à une consommation par une liquéfaction partielle ou totale de ces biens et capitaux.

Comme il a été vu précédemment, la phase de consommation n'est pas uniforme, elle correspond à des états, des besoins, des situations qui évoluent. Nous pourrions donc imaginer un cadre fiscal qui s'adapte à des situations couvrant les principaux scénarii de la vie. Par exemple, un contrat d'assurance-vie qui à un moment serait transféré partiellement sur un contrat d'assurance dépendance, le premier compartiment serait converti en rente viagère à la retraite et le deuxième compartiment converti en rente dépendance ou en complément de rente viagère à un âge donné en fonction de la survivance ou pas de la perte d'autonomie. Ces différentes phases déterminées, avec un déclenchement ou pas des risques sous-jacents, constituerait un produit d'assurance à étage encadré par une fiscalité adaptée à chaque phase mais cohérente.

Le principe est donc d'inciter les personnes à se protéger financièrement pour les certitudes et les aléas de la vie en ayant dès le départ une connaissance du cadre fiscal applicable en fonction d'évènements prédéterminés. Bien entendu, la fiscalité est un outil mouvant, mais dans ce schéma ce serait principalement les taux qui évolueraient et non pas le dispositif fiscal en lui-même.

FAIBLESSES DE LA FISCALITÉ DE L'ASSURANCE-VIE

Idée forte :

La fiscalité de l'assurance-vie peut être modifiée sur différents facteurs afin de favoriser l'objectif d'épargne long terme.

La fiscalité de l'assurance-vie est souvent qualifiée d'avantageuse. Cependant, elle ne remplit pas son objectif d'inciter les assurés à épargner sur le long terme.

En effet, actuellement, le taux du prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) est de 35 % pour un contrat d'ancienneté inférieure à 4 ans, de 15 % pour un contrat d'ancienneté comprise entre 4 et 8 ans et de 7.5 % pour un contrat d'ancienneté supérieure ou égale à 8 ans. Ces tranches de dégressivité et l'abattement fiscal ne peuvent pas inciter à une détention de l'épargne de plus de 8 ans.

Afin d'adapter la fiscalité de l'assurance-vie à l'objectif de retraite, plusieurs de ses facteurs peuvent être modifiés :

- les taux par tranche peuvent être augmentés ou diminués selon la tranche,
- le nombre ou l'amplitude des tranches peut évoluer,
- le calcul de l'ancienneté pour la définition des tranches, basé actuellement sur la date de souscription du contrat, pourrait être basé sur la date de chaque versement,
- une fiscalité plus favorable pourrait être appliquée pour les contrats dont la sortie est réalisée en rente, avec un montant constitutif de la rente correspondant au moins à un capital minimum défini.

Sur ce dernier point, en effet, une fiscalité plus avantageuse permettrait de développer le nombre de sorties en rente qui à ce jour est très faible et qui pourtant présente des avantages aux assurés et aux assureurs. Les retraités préfèrent actuellement transmettre ou utiliser leur capital plutôt que mettre en place une rente viagère.

La modification de la fiscalité de l'assurance-vie a souvent été demandée. Par exemple, la Cour des Comptes recommande dans son rapport de janvier de lisser les paliers du taux du PFL jusqu'à une durée d'ancienneté de 14 ans. Cet aménagement de la dégressivité du taux du PFL est également accompagné du souhait d'associer cette dégressivité non plus à l'ancienneté du contrat mais à l'ancienneté de chaque versement.

La fiscalité modifiée pourrait soit remplacer la fiscalité existante dans tous les contrats d'assurance-vie ou faire l'objet d'un nouveau type de contrat, comme ont pu apparaître les contrats DSK ou NSK par la

suite. Cependant, une nouvelle modification de la fiscalité existante pourrait mettre en péril la confiance des assurés.

FAIBLESSES DES PRODUITS ÉPARGNE RETRAITE EXISTANTS

Idée forte :

L'effet tunnel des contrats d'épargne retraite leur est souvent reproché. En proposant de nouveaux cas de déblocage, ces contrats seraient plus flexibles pour les assurés.

Les contrats les mieux adaptés à un objectif de retraite en termes de détention sont évidemment les contrats d'épargne retraite tels que le PERP. Cependant, ces produits présentent quelques inconvénients qui peuvent freiner les épargnants à souscrire un tel produit : manque de flexibilité et avantage fiscal difficile à évaluer. Afin de rendre plus populaire ce type de contrat adapté à l'objectif de retraite, son fonctionnement devrait être modifié. Pour supprimer l'effet tunnel associé à ce type de produit, une multiplication des cas de déblocage en phase de constitution de la rente serait nécessaire. En effet, les cas de déblocage sont à ce jour l'expiration des droits de l'aide au retour à l'emploi, la cessation d'activité non salariée à la suite d'une liquidation judiciaire, l'invalidité. De nouveaux cas permettant de participer aux besoins financiers non anticipés de la vie (mariage, naissances, études des enfants/petits enfants, ...), pourraient inciter les assurés à souscrire ces produits et permettraient une augmentation des encours d'un produit d'épargne retraite adaptés aux attentes des Français.

LA PLACE DES PRODUITS COLLECTIFS

Idée forte :

L'incitation au développement des produits collectifs permettrait d'augmenter le taux de salarié disposant d'un dispositif de retraite supplémentaire.

Les contrats de retraite collective permettent aux salariés d'une entreprise d'obtenir une rente viagère lors de leur départ en retraite. Ces produits intéressants pour les salariés ne sont pourtant pas proposés par toutes les entreprises : En 2010, les cotisations versées au titre des contrats de retraite souscrits par des entreprises s'élèvent à 5.8 milliards d'euros, dont 40 % correspondent aux contrats Article 39, 39 % aux contrats Article 83 et 17 % aux contrats d'indemnités de fin de carrière (source www.ffsa.fr). Afin de développer ces produits collectifs au sein des entreprises, une incitation fiscale (à définir) pour les employeurs ou alors une obligation réglementaire permettrait d'augmenter le taux d'employeur proposant des dispositifs d'épargne retraite et ainsi le taux de salarié pouvant bénéficier d'un régime de retraite supplémentaire.

INNOVATION PRODUIT

Un environnement en mouvement, que ce soit sur les plans démographiques, économiques ou sociétaux, demande une adaptation constante des réponses aux enjeux et besoins de la population. La retraite fait partie de ces préoccupations qui nécessitent des actions proportionnées en fonction de nombreux critères tels que le temps, la situation de l'individu, le contexte économique du moment.

Ce sont ces paramètres que prennent en compte les pouvoirs publics lors de réformes structurelles, cependant nous voyons bien les limites que peuvent comporter ces changements. Les réformes sont destinées au plus grand nombre, elles ne prennent donc évidemment pas en considération les situations et les aspirations individuelles. Le secteur privé a donc un rôle à jouer, non pas pour se substituer aux organismes sociaux, mais plutôt à donner le relief nécessaire pour compléter les dispositifs en fonction des besoins et des ressources liés à chaque situation.

Le secteur financier et en particulier les organismes d'assurance remplissent cette mission, mais avec des réponses qui ne sont pas toujours adaptées, par moment à cause de contraintes réglementaires et fiscales, mais parfois aussi à cause d'un manque d'innovation ou de prise en compte des besoins des individus.

Ces équations ne sont pas aisées à résoudre, mais il y a, dans ce domaine, un champ d'investigation et de création qu'envieraient beaucoup d'autres secteurs économiques. L'innovation produit nous semble donc être un facteur clé qui va accompagner les grandes mutations de la société sur tous les domaines liés à l'épargne et à la retraite.

LES PRODUITS RÉCENTS

LES VARIABLE ANNUITIES

Idées fortes :

- Des rendements potentiellement élevés et des garanties sur l'investissement
- GMWB for life : Une garantie de revenus à vie
- Une multiplication récente de l'offre en France
- Des droits d'entrée et frais élevés

Parmi les solutions innovantes du marché français de l'épargne retraite, les produits Variables Annuities font, à l'heure actuelle et depuis leur apparition en 2008, figure de favoris pour répondre aux besoins de retraite complémentaires futurs des Français.

Les produits Variables Annuities se situent à mi-chemin entre les contrats en euros, qui fournissent une rémunération annuelle garantie ainsi qu'une garantie de capital à tout moment, et les contrats en unités de compte (UC) purs, pour lesquels l'épargne évolue au gré des marchés financiers.

Les Variable Annuities sont des produits en UC, permettant de bénéficier des rendements du marché potentiellement élevés, et assortis de garanties permettant de « sécuriser » l'investissement. Il existe 4 familles de garanties :

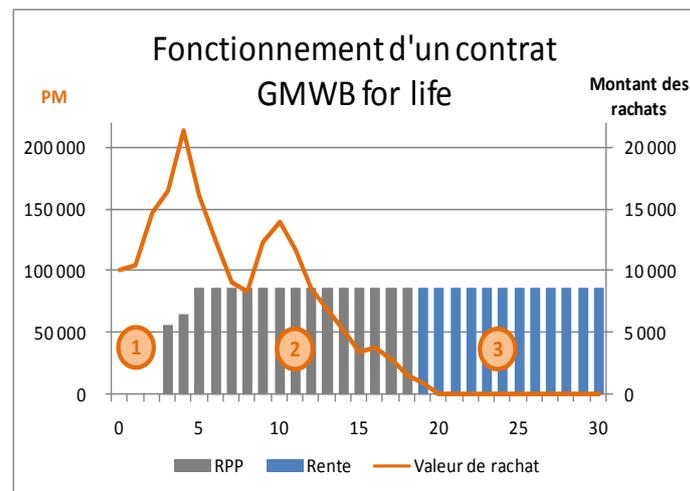
- la garantie de capital en cas de décès : GMDB,
- la garantie de capital en cas de vie au terme : GMAB,
- la garantie de revenus minimum à partir d'une date fixée : GMIB,
- la garantie de retraits réguliers minimums sur une période fixée (ou viagers) : GMWB (ou GMWB for life).

Cette quatrième et dernière garantie constitue le cœur de l'offre produit en France, mais c'est aussi la garantie la plus adaptée dans un objectif de financement de la retraite. En effet, le produit GMWB for life ne prévoit rien de moins qu'une garantie de rente à vie.

Le(s) versement(s) d'une prime unique ou de primes périodiques permettent d'acquérir des revenus garantis minimums et définis à l'avance (exprimés en pourcentage du capital investi). Trois phases caractérisent la vie du contrat :

- La phase d'accumulation : il s'agit d'une période de différé permettant de faire fructifier le capital sans rachat sur le contrat. Cette période est fixée lors de la souscription.

- La phase de mise à disposition du complément de ressources : il s'agit d'une période de rachats partiels (programmés ou non) pendant laquelle l'épargne acquise par l'assuré diminue progressivement.
- La phase de rente viagère : lorsque l'épargne acquise par l'assuré n'est plus suffisante pour permettre les rachats partiels, la garantie de rente à vie prend le relais. Il s'agit donc d'une période de revenus servis jusqu'au décès de l'assuré.



Source : Optimind Winter

En dépit de ce fonctionnement relativement complexe et des frais élevés, le marché a réservé un accueil globalement favorable à ces innovations. Cependant, malgré des collectes encourageantes et la multiplication récente des offres, les Variable Annuities français demeurent pour l'heure des produits de niche à destination des assurés aisés.

Les produits VA se révèlent par ailleurs impactés par la volatilité actuelle des marchés financiers, notamment de par la morosité des rendements qui pénalise les assurés. D'autre part la hausse des coûts de couverture pour les assureurs engendrée par cette volatilité pourrait, à terme, réduire l'intérêt des assureurs pour ce type de produits, risquant de priver de fait les assurés d'une solution alternative de financement de leur retraite.

LES CONTRATS EURO-DIVERSIFIÉS

Idées fortes :

- Une espérance de rentabilité plus élevée qu'un fonds Euro d'assurance-vie
- Une garantie en capital au terme du contrat
- Une poche destinée à dynamiser le rendement du produit
- Une architecture complexe qui constitue aujourd'hui un frein à la commercialisation

Les produits diversifiés, en premier lieu le PERP, issu de la loi Fillon de 2003, puis sa transposition assurance-vie issue de la loi Breton de 2005, offrent, grâce à des règles comptables plus souples, un fonds eurodiversifié plus largement investi en actions et en immobilier que les supports euros traditionnels des assureurs.

Ainsi, la composition de ces contrats permet d'augmenter l'espérance de rentabilité du produit. Pour autant, ceux-ci offrent une garantie en capital, grâce à un mécanisme articulé autour de deux provisions distinctes.

La provision mathématique s'exprime en euros et constitue le socle de la garantie en capital. Cette garantie n'est pas assurée à tout moment au cours de la vie du contrat, mais uniquement au terme de celui-ci. Cette particularité permet la constitution d'une seconde provision, la provision de diversification, qui est quant à elle exprimée en nombre de parts et est utilisée pour dynamiser le rendement du produit. Elle est calculée par différence entre la valeur des actifs en représentation du capital investi et la provision mathématique. Cette réserve permet ainsi également d'absorber les fluctuations des marchés.

ACTIF	PASSIF	
Valeur de marché du fonds Euro-diversifié	Provision Mathématique Euro-diversifiée	→ Garantie en capital au terme
	Provision technique de diversification	→ Performance indexée aux marchés financiers

Source : *Optimind Winter*

De par ce mécanisme, les produits eurodiversifiés représentent un bon compromis entre performance et risque et se présentent alors comme une alternative sérieuse aux contrats en euros, qui souffrent de plus en plus de leur baisse d'attractivité.

Néanmoins, ce type de produit n'a jusqu'à présent pas réussi à se détacher de la popularité des contrats en euros et n'a donc pas rencontré le succès escompté. La complexité de l'architecture du produit ne facilite pas un succès commercial et nécessite un travail préliminaire de formation des réseaux distributeurs, qui doivent dans un second temps transmettre de manière factuelle aux épargnants les bénéfices à retirer d'un tel produit.

Par ailleurs, l'Administration ne s'est pas clairement positionnée quant à l'assujettissement de ces produits à l'impôt sur la fortune. Cette incertitude vient s'ajouter aux réserves liées à la commercialisation de produits diversifiés émises par les compagnies d'assurance. En effet, malgré la diminution des risques actif/passif, le mécanisme particulier de ce type de produit engendre d'importantes adaptations des systèmes de gestion et nécessite des investissements transverses et techniques conséquents.

En somme, les produits eurodiversifiés ont la capacité de répondre aux exigences des épargnants, mais restent à l'heure actuelle dans l'attente d'une prise de conscience des compagnies d'assurance quant aux engagements à prendre afin de rendre ces produits populaires.

L'engouement pour ce type de produit pourrait être ravivé avec le rapport Berger-Lefebvre sur l'épargne longue paru le 2 avril 2013 qui préconise la création d'un contrat « Euro-Croissance » sur le principe de ces contrats eurodiversifiés.

LE PRÊT VIAGER HYPOTHÉCAIRE

Idées fortes :

- Le PVH permet d'emprunter un capital auprès d'un organisme bancaire, en contrepartie de l'hypothèque d'un bien immobilier détenu par l'emprunteur
- Le remboursement du capital et des intérêts intervient au décès de l'emprunteur

Le déséquilibre chronique entre l'immobilier et le mobilier dans le patrimoine des Français est particulièrement mis en relief au moment de la retraite et encore plus particulièrement lors d'un besoin de financement de la dépendance. Pour mémoire sur un patrimoine des Français de 10 000 Mds€, l'immobilier représente plus de 60 % de ce patrimoine.

Un autre fait vient compléter ce besoin de liquidité : les femmes de plus de 75 ans ont un niveau de retraite plus faible que les hommes, voire une simple réversion pour certaines veuves.

Il faut donc rendre « liquide » ce patrimoine immobilier pour compléter les ressources lors de la retraite.

L'ordonnance du 23 mars 2006, portant principalement sur la réforme des sûretés, a également créé un type de prêt particulier : le prêt viager hypothécaire.

Le prêt viager hypothécaire est ainsi défini par l'article L.314-1 C. : « Le prêt viager hypothécaire est un contrat par lequel un établissement de crédit ou un établissement financier consent à une personne physique un prêt sous forme d'un capital ou de versements périodiques, garanti par une hypothèque constituée sur un bien immobilier de l'emprunteur à usage exclusif d'habitation et dont le remboursement - principal et intérêts - ne peut être exigé qu'au décès de l'emprunteur ou lors de l'aliénation ou du démembrement de la propriété de l'immeuble hypothéqué s'ils surviennent avant le décès ».

L'objectif est de permettre à un propriétaire d'immeuble(s) à usage d'habitation de rendre liquide ce patrimoine immobilier. Autrement dit, le propriétaire d'immeubles à usage d'habitation peut, en les hypothéquant, obtenir un prêt qui ne sera en principe remboursable - en capital et intérêts - qu'à son décès.

Le remboursement est plafonné à la valeur fixée par expert à cette date, des immeubles grevés.

La capacité de remboursement n'est donc pas plus un critère discriminant. Nous sommes dans la situation des Français : « Cash poor, house rich ».

Le prêt ainsi obtenu permet de surseoir au défaut de ressources récurrentes (diminution des pensions de retraite, pension de réversion insuffisante) et/ou de faire face à des dépenses importantes non finançables par l'épargne de l'emprunteur.

Il y avait une attente sur ce type de prêt. C'est désormais chose faite : le Crédit Foncier de France propose, depuis juin 2007, le prêt viager hypothécaire sous l'appellation commerciale « Foncier Reversimmo ».

Le prêt viager hypothécaire, avec l'immobilier comme levier, est un des principaux moyens pour recréer des ressources dans l'avenir et ainsi participer au financement de la longévité et de la dépendance.

LE VIAGER PAPIER

Idées fortes :

- Fonds d'investissement constitué d'un portefeuille de biens immobiliers
- Rendement élevé qui vient de la décote dont profitent les ventes en viager
- Risque de longévité mutualisé à l'ensemble des investisseurs
- Pas d'interaction directe entre l'investisseur et le vendeur

Face à l'allongement de la durée de vie, associé au désengagement progressif des régimes généraux, les retraités français voient leur pouvoir d'achat diminuer et se retrouvent de plus en plus souvent obligés de financer eux-mêmes les dépenses engendrées par la dégradation de leur situation. Dans ce contexte, un nouveau type de produit voit le jour et pourrait connaître un succès dans les années à venir : le viager papier. Il s'agit d'un fonds d'investissement constitué d'un portefeuille de biens immobiliers acquis par l'intermédiaire de contrats de viagers, qui, en plus de conserver les avantages qui ont fait du viager un contrat populaire depuis deux siècles, permet de s'affranchir de la plupart de ses inconvénients.

En premier lieu, un grand nombre de retraités peut envisager de céder sa résidence en viager puisque plus des deux tiers des Français de plus de 60 ans sont propriétaires de leur logement. Ensuite, il répond à un besoin précis en permettant aux personnes âgées de bénéficier de revenus supplémentaires sans avoir à quitter leur résidence, ce qui est généralement leur souhait principal. Du point de vue de l'acquéreur (le « débirentier »), une telle acquisition permet d'espérer un rendement intéressant, en profitant de la décote théorique offerte par une vente en viager. Pour certains investisseurs, il s'agit là de l'unique moyen d'accéder à la propriété.

Le contrat de viager possède ainsi des caractéristiques permettant de satisfaire les deux parties prenantes de la vente mais jouit malgré tout d'une mauvaise réputation.

La principale critique faite à ce contrat est d'ordre éthique : l'acheteur se voyant reprocher de « parier » sur la mort du crédirentier avec lequel il signe le contrat et de se réjouir le cas échéant du décès de ce dernier. Ce problème disparaît en partie avec le viager papier puisque les investisseurs n'entretiennent aucune relation directe avec les vendeurs.

Par ailleurs, la part de transactions immobilières scellées par viager avoisine seulement un pour cent. L'une des raisons pouvant expliquer ce faible chiffre n'est pas directement liée à la nature de l'opération mais plutôt au contexte dans lequel elle a lieu. En effet, selon la conjoncture économique, le nombre d'acheteurs potentiels et celui des retraités cherchant à vendre leurs propriétés évoluent de manières opposées : en période de récession économique, les seniors voient leur pouvoir d'achat diminuer et leur intérêt pour un contrat leur garantissant des revenus réguliers croît. Il y a donc une grande offre mais peu de demandes car le manque de visibilité des acheteurs sur leurs revenus futurs augmente la

probabilité de ne pas pouvoir payer l'intégralité des rentes et donc de perdre la somme investie. Les investisseurs privilégient ainsi les produits moins risqués et plus liquides pour être en mesure de pallier, à tout instant, un quelconque besoin. La situation inverse se présente dans une période favorable, la demande est alors très élevée mais, les besoins des retraités étant plus faibles, l'offre n'est pas suffisante.

Le viager-papier apporte également une solution à ce problème ; du point de vue du crédientier, le fait de vendre à des investisseurs en grande partie institutionnels leur permet de trouver des acheteurs sûrs à tout moment, même en période de récession. Du point de vue des investisseurs, le fait de posséder des parts d'un portefeuille diversifié leur permet de percevoir un rendement financier associé aux décotes sans avoir à assumer unilatéralement le risque de longévité, qui se mutualise à l'ensemble des investisseurs.

De nombreux investisseurs institutionnels pourraient être ainsi intéressés par ce type de contrat permettant de bénéficier de rendements intéressants et indépendants des marchés obligataires et actions, tout en présentant un intérêt social puisqu'il offre la possibilité à certains retraités de pouvoir améliorer leur qualité de vie et de préparer leur dépendance.

LA TITRISATION DU RISQUE DE LONGÉVITÉ

Idée forte :

Le risque de longévité présent sur les produits d'épargne retraite peut être un frein à la commercialisation de certains produits. La maîtrise de ce risque est donc importante pour permettre la diversification de l'offre produit.

La titrisation est une opération financière qui consiste à transformer des actifs (principalement des créances) non liquides en titres négociables sur les marchés financiers. Les actifs sont cédés à un Fonds Commun de Créance (FCC) qui émet ensuite des titres vendus à des investisseurs. La titrisation des risques d'assurance consiste donc à transférer sur les marchés financiers les différents risques portés par une compagnie d'assurance. Elle permet donc non seulement à l'assureur d'accéder à une nouvelle source de financement et de transférer ses risques, mais aussi de gérer son bilan.

Le risque de longévité provient de l'incertitude liée à la longévité des assurés. Il est dû à l'allongement de la durée de vie des assurés (risque de dérive). Il se traduit par une sous-estimation de la durée de vie des assurés. Ce risque est donc présent dans de nombreux produits d'assurance et sa modélisation et sa gestion sont des enjeux majeurs pour les compagnies. De plus, une mauvaise anticipation peut compromettre leur solvabilité, et l'impact sera d'autant plus important que les engagements sont longs.

Chaque assureur doit donc déterminer le profil de risque de longévité de ses portefeuilles et la sensibilité à certains paramètres.

Les conclusions de ce type d'étude permettent ensuite aux assureurs de décider de la couverture à mettre en place concernant le risque de longévité. Ces derniers peuvent transférer les risques d'assurance sur le marché financier (investisseurs) avec des titres émis par la titrisation, notamment avec des « longevity bonds ». Un longevity bond est une obligation dont le montant des coupons dépend d'un taux de mortalité de référence défini à l'avance.

La compagnie d'assurance (cédante), cède une partie de ses actifs à un FCC et une prime P couvrant le coût de la titrisation. En contrepartie, le FCC verse à la compagnie d'assurance un coupon B_t dépendant du taux de mortalité du portefeuille : plus le taux de mortalité est bas, plus le taux de longévité de portefeuille est haut et donc plus le coupon est élevé. La compagnie d'assurance est ainsi couverte contre le risque de longévité de son portefeuille. Ensuite, le FCC émet des obligations de maturité T dont le produit de la vente V revient au FCC. Les investisseurs touchent un coupon D_t dépendant du taux de mortalité du portefeuille (plus le taux de mortalité diminue, plus le taux de longévité augmente, plus le coupon diminue) et le principal F de l'obligation en T . Le schéma suivant résume l'opération :



Source : Optimind Winter

L'évolution des coupons est donc inversée entre l'assureur et l'investisseur. Les investisseurs ne trouvent donc d'intérêt à ce type de produit que dans le cas où le risque de longévité a été surestimé. La difficulté principale est donc le manque d'investisseurs ayant un intérêt « naturel » à assumer un tel risque. L'industrie pharmaceutique et les fournisseurs de soins sont régulièrement cités comme investisseurs potentiels, du fait des pertes que ceux-ci risqueraient en cas de baisse de l'espérance de vie. Par ailleurs, les assureurs exposés au risque de mortalité peuvent également, sous certaines conditions de symétrie de risque avec l'émetteur, avoir un intérêt à investir sur ce type de produits.

D'une manière générale, les produits de couverture du risque de longévité n'ont pas connu un réel succès du fait, entre autres, de l'absence d'indice de longévité de référence. D'autres raisons peuvent l'expliquer, comme par exemple le manque de technique rencontré par les investisseurs potentiels pour modéliser le risque de longévité et donc à se positionner sur de tels produits.

LE REGIME DE RÉPARTITION PROVISIONNÉ

À l'image du Régime Social des Indépendants, il est intéressant d'envisager le financement d'un régime par répartition mais dont le financement est également effectué sur la base d'une sur-cotisation servant de provision. Cette provision a pour but d'absorber le surcoût dû aux chocs démographiques à venir. Le régime dispose ainsi de plusieurs outils majeurs pour se financer : ajuster le taux de cotisation, ajuster la valeur du point, ou bien faire évoluer le taux de sur-cotisation.

La sur-cotisation offre donc une souplesse dans le financement du régime, mais elle implique également une gestion plus complexe car elle oblige à un aller-retour plus fréquent entre les projections démographiques et les cotisations projetées. Les règles de fonctionnement du régime sont en perpétuelle évolution afin de protéger et prolonger l'existence de cette provision. Cependant la perspective d'une surperformance des actifs de la provision par rapport aux revenus des cotisants, ayant pour contrepartie un risque proportionné, montre la pertinence de ce type de régime par répartition mixte. Les risques financiers pris pour générer la performance attendue sont mutualisés entre les générations de cotisants.

CONCEPTION DE NOUVEAUX PRODUITS

LES PISTES D'INNOVATION EN PRODUITS ASSURANTIELS, EXISTANTES OU À CRÉER

Idée forte :

Le marché récent des produits dépendance présente une marge d'évolution considérable, notamment sur la forme des produits, qui pourraient s'orienter vers une personnalisation des offres.

Un inventaire des possibilités de l'assurance-vie et la création de passerelles avec les autres placements devront être menés avec précision. Ils permettront la mise en place d'un éventail des formes possibles de financement de la dépendance ; celles-ci seront déclinables par assuré selon des besoins identifiés et après que des audits et diagnostics aient été établis pour que les besoins puissent être satisfaits avec pertinence.

Le résultat pourrait être des sortes d' « algorithme de financement » composées individu par individu pour répondre à leurs besoins personnels ; ces solutions seront susceptibles d'être évolutives avec le changement de l'environnement et de la situation des personnes.

Les premières pistes qui méritent d'être explorées, bien que la liste ne soit pas exhaustive, sont les suivantes :

- Prise en compte de la dépendance dans le versement des rentes viagères. L'impossibilité de fixer les rentes viagères des personnes dépendantes, qui tiennent compte d'une période de vie écourtée par l'invalidité ayant rendu la personne dépendante et l'obligation de suivre les tables de mortalité des populations de référence réglementaires (donc plutôt bien portantes « en moyenne »). Cette contrainte dissuade le financement de la dépendance sous forme de rentes viagères, qu'elles soient immédiates ou différées, à versements uniques ou réguliers.
- Augmenter le montant des prestations des contrats retraite (type PERP), si la réglementation venait à autoriser l'inclusion de garanties pour la dépendance dans la limite de déductibilité des 10 % des revenus annuels (cf. infra), les montants versés étant revalorisés (de 25 %, 50 %, 100 %) en cas de dépendance lourde, voire partielle.
- Intégrer la dépendance dans les contrats d'assurance épargne, le volet prévoyance faisant partie du contrat et étant financé, au moins en partie, par les intérêts de l'épargne. Les assureurs pourraient prendre des engagements sur le long terme pour légitimer ce couplage épargne vie et prévoyance-dépendance (majoration des rachats ou des rentes selon le cas en cas de dépendance ; versement d'un capital bonifié pour adapter le logement en cas de dépendance d'un de ses habitants) créer des mesures de prévention et des diagnostics pour

limiter les risques de la dépendance et sécuriser les personnes en état de fragilité : audit du logement, audit des capacités à conduire des véhicules automobile, diagnostic santé gériatrique. Il s'agit ici de mettre en place un système de prévention cohérent s'appuyant sur tous les contrats d'assurance existants et pouvant être concernés par ces mesures (prévoyance dépendance, épargne vie, contrat retraite, assurance logement, contrat automobile).

RÔLE DE LA RÉASSURANCE

Idées fortes :

- Le réassureur absorbe tout ou partie des risques couverts par l'organisme d'assurance
- La réassurance peut faire office de levier stratégique pour la gestion financière de la compagnie d'assurance
- Les compagnies d'assurance peuvent s'appuyer sur l'expérience des organismes de réassurance pour les accompagner dans la gestion des risques inhérents à leurs activités

La réassurance est l'assurance des assureurs. Moyennant le versement d'une prime au réassureur, l'organisme d'assurance transfère à ce dernier tout ou partie des risques qu'il couvre. Le but recherché est classiquement la protection de son résultat contre les écarts défavorables de sinistralité. La réassurance permet également de réduire de manière immédiate les besoins en capitaux, ce qui peut être aussi la motivation d'achat de réassurance.

Les Réassureurs Vie opèrent traditionnellement sur les risques dits biométriques, comme le risque décès ou les risques en lien avec la détérioration de l'état de santé d'un individu (Incapacité, Invalidité, Maladie Redoutées, etc.).

Le risque viager ou de longévité, lié à l'allongement de la vie humaine, est un risque auquel sont exposés les nombreux organismes d'assurance disposant de portefeuille de rentes viagères, et pour lequel les opérations de transfert de risque via la réassurance se sont multipliées depuis une dizaine d'années. Les réassureurs interviennent ainsi aujourd'hui soit au travers de « quote-part » simples, c'est-à-dire en prenant une proportion des engagements moyennant le règlement de la même proportion des primes d'assurance, soit à travers des « mortality swaps ». Dans ce dernier cas, les compagnies d'assurance et de réassurance s'entendent sur une valeur des rentes futures, qui est réglé au réassureur, et en contrepartie ce dernier paiera à l'avenir le montant réel des rentes. Par analogie avec la finance, le swap de mortalité permet donc à l'assureur d'échanger une mortalité future inconnue contre une mortalité certaine et de limiter par conséquent son risque de perte.

Dans le cadre des prêts viagers hypothécaires, la réassurance peut aussi intervenir pour la prise en compte du risque viager. Le risque lié aux évolutions de l'immobilier, quant à lui, peut faire l'objet d'un traitement à part.

D'autre part, l'allongement de la durée de vie est également susceptible d'avoir un impact sur l'offre liée aux autres produits de prévoyance. L'adaptation des garanties de remboursement de frais de santé ou les garanties emprunteur accessibles aux octogénaires en sont une illustration. Afin de mieux appréhender ces évolutions, de nombreux organismes d'assurance sont heureux de pouvoir s'appuyer sur l'expérience des réassureurs qui disposent d'une bonne vision d'ensemble.

Les produits à composante financière forte, type produit d'épargne, ne sont pas le cœur de métier des réassureurs qui se positionnent habituellement peu sur ces produits. Ainsi, pour l'assurance des contrats en euros ou les « variable annuities », l'intervention des réassureurs est aujourd'hui plus limitée, même si parfois les organismes d'assurance recherchent via la réassurance une solution pour pallier un manque éventuel de fonds propres.

Les réassureurs contribuent également fréquemment à l'élaboration de nouveaux produits d'assurance et plus particulièrement pour l'assurance de personne. Ils constituent ainsi des partenaires privilégiés dans le cadre de développement de nombreux produits de prévoyance de long terme ou complexe. Plus précisément, leur intervention va fréquemment de la tarification du produit, à l'établissement des méthodes de provisionnement, en passant par l'accompagnement dans la rédaction des documents contractuels et l'assistance dans la sélection des risques. Ils sont ainsi de précieux partenaires pour l'innovation apportant technicité et services, à l'instar du développement de produits dépendance en France accompagné par les réassureurs. À présent, ils concentrent leurs efforts sur le suivi de ce risque en permanente évolution, afin d'adapter l'offre si nécessaire et permettre sa pérennisation. La dépendance constitue aujourd'hui également une offre complémentaire à certains produits d'épargne ou offres emprunteur.

CONCLUSION

Ce livre blanc a bénéficié du travail collectif de contributeurs d'horizons divers. Ce contexte a favorisé l'émergence de thèmes pluri-disciplinaires sur le sujet de la longévité. En gardant à l'esprit le lien nécessaire entre les différents acteurs économiques, les constats et propositions mettent en évidence la nécessité d'une coordination forte entre pouvoirs publics et secteur privé.

Lors de cette commission, il a été constaté que la longévité représentait un défi qui se gère à la fois avec des solutions à court terme et des dispositifs inscrits dans la durée, l'objectif principal des solutions mises en oeuvre étant le maintien d'un niveau satisfaisant de pouvoir d'achat tout au long des différentes phases de la retraite.

Le groupe a choisi de travailler sur trois enjeux majeurs : l'information, pilier de la connaissance des droits et possibilités proposées, les évolutions réglementaires et fiscales, leviers des pouvoirs publics pour accompagner l'émergence de solutions nouvelles et enfin l'innovation produit, axe principal sur lequel doivent se concentrer les acteurs économiques afin de fournir des solutions adaptées et pérennes.

Ces trois thèmes complémentaires montrent bien qu'il est nécessaire d'agir sur différents axes pour dessiner les contours d'un véritable système de protection sociale et financière dans le contexte de la longévité, entre solidarité et prise en main individuelle de sa situation économique.

En ce qui concerne l'innovation produit, il est fondamental qu'elle puisse se développer dans un cadre réglementaire et fiscal cohérent. La succession des réformes et lois oblige souvent à raisonner sur une vision court terme, néfaste pour tous : Etat, organismes sociaux, acteurs privés et ménages.

Dans le cas de l'assurance-vie, nous faisons le constat que les contrats suivent de plus en plus une logique financière au détriment de leurs arguments et objectifs assurantiels. En effet, les produits d'assurance ont besoin de stabilité pour être efficaces car ils font appel à des engagements longs termes, et à ce jour, la logique du court terme est privilégiée.

Actuellement, il est constaté un rapprochement de l'épargne et la prévoyance, chaque volet traitant de prestations de plus en plus complémentaires. Les organismes d'assurance peuvent ainsi innover en créant des produits véritablement mixtes aux garanties interdépendantes. L'ingénierie produit doit cependant mettre en oeuvre une grande flexibilité, compatible avec les multiples événements de la vie. C'est à cette condition que les assurés pourront considérer les assureurs comme des partenaires de vie.

Les enjeux abordés dans ce livre blanc sont très importants, ils sont même vitaux pour la cohésion sociale et les fondements d'une économie prévenante et moderne. Les équilibres sociaux représentent un défi qu'une nation doit savoir relever pour garantir un vrai projet de société, dans lequel l'individu est au centre, à la fois acteur et maître de son destin.

QUI SOMMES NOUS ?

INSTITUT SILVERLIFE

L'Institut est un lieu de réflexion, en même temps que de confrontation, sur les questions posées à la société et à l'individu par le vieillissement en France et en Europe. L'Institut s'inspire ouvertement du succès du King's Fund basé à Londres. La société française, comme la plupart des sociétés occidentales, va être durablement affectée par le changement profond de sa pyramide des âges, en même temps que par l'accroissement des situations difficiles liées à un état de dépendance. Il s'agit d'un défi médical, technique, économique et social, encore largement sous-estimé, et que seule une mobilisation de tous les acteurs peut aider à relever. Le but de l'Institut est de favoriser cette mobilisation en dégagant des propositions concrètes autour du projet de vie de chacun.

Les ressources de l'Institut proviennent :

- des cotisations de ses membres,
- le rachat des cotisations,
- des subventions qu'elle est habilitée à recevoir,
- de toutes autres ressources autorisées par la loi.

Pour plus d'informations : www.silverlife-institute.com

OPTIMIND WINTER

Leader de l'actuariat conseil et de la gestion des risques en France, OPTIMIND WINTER constitue l'interlocuteur de référence pour les assureurs, mutuelles, administrations, banques et grandes entreprises qui souhaitent un partenaire métier de haut niveau les accompagnants dans leurs projets stratégiques. Éthique, déontologie, expertise, méthode, pragmatisme et investissement sont les valeurs clefs qui animent nos 180 collaborateurs, consultants experts pour la plupart, dont plus de 70 actuaires diplômés membres de l'Institut des Actuaires. Nos clients bénéficient ainsi des plus hautes expertises en gestion du risque associées à la qualité d'une signature de référence d'un des leaders européens en gestion des risques. Notre indépendance, garantie par un capital détenu uniquement par nos salariés et dirigeants, offre à nos clients la perspective d'une collaboration pérenne et engagée.

OPTIMIND & WINTER vous apporte son expertise sur les métiers suivants :

- > Actuariat Conseil
- > Protection Sociale
- > Risk Management
- > Projets & Maîtrise d'Ouvrage

Optimind Winter est présent à Paris, Lyon et Strasbourg.

Pour plus d'informations : www.optimindwinter.com

La réalisation de ce Livre Blanc a été rendue possible grâce à la collaboration de l'Institut SilverLife et la Société Optimind Winter.

Ils ont travaillé en collaboration avec des membres de l'AFIAVIE, du CNAV, du Crédit Foncier, de PartnerRé, de COVEA, de FUNDAGEO, de Willis et de la CDC.

Vous pouvez réutiliser ce Livre Blanc sans le modifier à condition d'en citer la source, les auteurs et d'indiquer les liens vers les sites d'origines.

Toute utilisation commerciale doit faire l'objet d'un accord préalable avec les directions de l'Institut SilverLife et Optimind Winter.

www.silverlife-institute.com

www.optimindwinter.com

©2013 Institut SilverLife

©2013 Optimind Winter

Contact presse et communication :

- Marine de Pallières - Responsable de la communication et relations presse - OPTIMIND WINTER
marine.depallieres@optimindwinter.com

Réalisation : Institut SilverLife et Optimind Winter.

Tous droits réservés. Reproduction interdite sans les autorisations des deux Organisations.