LE CONSERVATEUR
EXPERT EN GESTION D'AVENIR DEPUIS 1844

Le Revenu 1ER JANVIER 2022 - N° SPÉCIAL

Maîtriser les incertitudes
La gestion à horizon déterminé

Depuis le premier trimestre 2020, les Français ont épargné 157 milliards d'euros supplémentaires (d'après les chiffres de la Banque de France), dont 46 milliards accumulés sur le premier semestre 2021. Les incertitudes tant sanitaires, économiques ou géopolitiques restent toutefois nombreuses à court terme, et poussent aujourd'hui les épargnants à la prudence. Comment définir et surtout maintenir un cap patrimonial à l'heure où, sur fond de remontée de l'épidémie, la fébrilité boursière, associée à l'atonie des taux d'intérêt et au retour de l'inflation, brouille les repères ?

Corinne CARAUX, directrice de l'ingénierie patrimoniale du Groupe Le Conservateur décrypte les stratégies à privilégier.

Quels sont les atouts du Conservateur dans le monde très concurrentiel de la gestion de patrimoine ?

CORINNE CARAUX. Le Conservateur accompagne depuis 1844 ses clients sociétaires et leur famille dans une gestion de leur épargne à moyen et long terme, donnant ainsi de la valeur au temps. Ses performances sont ainsi parmi les meilleures du marché.

Dans un environnement de plus en plus complexe, notre expertise et nos valeurs de proximité, d'écoute et de confiance sont appréciées. Elles animent notre réseau d'agents présents dans toutes les régions et sont déterminantes pour accompagner nos clients dans l'élaboration d'une stratégie patrimoniale durable et performante.

Face aux incertitudes quant à l'avenir des retraites et à l'allongement de la durée de vie, nos clients ont bien souvent deux objectifs majeurs. Ils souhaitent s'assurer à long terme de la garantie de leurs besoins personnels et ceux de leurs conjoints. Ils désirent aussi contribuer à l'avenir de leurs descendants, enfants ou petits-enfants.

Dans ce contexte, la gestion, la valorisation et surtout la sécurité de leur épargne est au centre de leurs préoccupations. Sur ce plan, la réussite historique du Conservateur constitue donc un atout majeur pour les épargnants.

L'assurance vie a beaucoup évolué techniquement. Reste-t-elle encore le placement le plus attrayant aujourd'hui ?

CORINNE CARAUX. Les évolutions juridiques et fiscales ont permis à l'assurance vie de rester un outil indispensable dans la gestion de patrimoine. La protection de ses proches en cas de décès reste aussi un des atouts déterminants. Mais l'enjeu est, depuis une dizaine d'années, d'assurer à l'intérieur de cette enveloppe une allocation d'actifs diversifiée, permise par les contrats d'assurance vie multisupport. **L'environnement actuel de taux bas** perdure... et est susceptible de se prolonger.

Une allocation patrimoniale diversifiée reste donc indispensable. Une concentration de son investissement sur le seul fonds en euros n'est plus adaptée à la situation actuelle. **Une diversification** au sein même de son contrat d'assurance vie vers le marché actions est possible. Cela pose bien sûr immédiatement la question de savoir si les marchés actions évolueront favorablement pour l'épargnant. 2021 aura été marquée par le retour des marchés boursiers européens sur leurs plus hauts historiques datant de plus de 20 ans, portés par la reprise économique et les politiques accommodantes des Banques Centrales.

Plus que jamais, **il nous paraît pertinent de diversifier ses placements** au profit de solutions d'épargne de long terme faisant du temps un allié ou auprès de solutions non-directionnelles sur les marchés boursiers comme **notre gamme de produits structurés** Conservateur Double Opportunité. Elle permet de tirer profit, au terme de la durée de l'investissement de la hausse, comme de la baisse, du marché actions européen si elle doit avoir lieu. Une opportunité de gestion technique innovante.

Cette gamme de produits bâtie sur des durées de cinq et six ans permet à nos clients de ne pas avoir à se poser la question de l'avenir d'un investissement sur un point bas ou sur un point haut du marché.

Quelles autres solutions d'investissements complémentaires proposez-vous à vos clients ?

CORINNE CARAUX. La recommandation personnalisée adaptée dans le temps aux besoins de nos clients et aux aléas de la vie est au cœur de la stratégie d'investissement de chacun. Pour les particuliers qui recherchent à valoriser une épargne sur le long terme ou qui souhaitent la constitution d'un capital qui leur permettra de percevoir des revenus complémentaires à la retraite notamment, la tontine financière représente, par exemple, un outil de diversification pertinent.

Pouvez-vous nous préciser les atouts financiers de la tontine ?

CORINNE CARAUX. La tontine financière est un mécanisme viager d'épargne collective encadré par le Code des assurances. Il réunit des épargnants décidant d'investir des fonds en commun. La gestion est totalement déléguée aux gérants du Conservateur pendant une durée minimale de dix ans à vingt-cinq ans au choix de l'épargnant. **La sécurité financière et ses performances historiques** sont liées

© Utilisation interne seulement. Toute diffusion externe de ce document est prohibée.

à une gestion à horizon déterminée. Nos gérants n'ont pas à gérer l'option de liquidités qui entament la performance des produits rachetables ou disposant de possibilités de sortie ou de transfert. Et surtout, ce produit échappe aux blocages de la loi Sapin que peuvent subir bien des placements financiers en cas de crise.

Vous accompagnez les familles de vos clients sur plusieurs générations. Comment la tontine financière peut-elle être intégrée dans une stratégie de transmission ?

CORINNE CARAUX. En règle générale, nos clients sociétaires connaissent les atouts fiscaux de l'assurance vie en termes de transmission de patrimoine. Notamment pour les versements réalisés avant 70 ans. La tontine, aux charmes moins connus, constitue un outil complémentaire à intégrer dans sa stratégie même après 70 ans. Elle présente un avantage spécifique pour les parents et grands parents donateurs : planifier et maîtriser dans le temps la transmission aux générations futures.

Les atouts de cette stratégie reposent sur une transmission des sommes, souvent dans la limite des abattements légaux applicables. Cela, en amont du placement avec la charge pour le bénéficiaire d'investir en tontine sur une durée déterminée par le donateur. La durée de placement des fonds est ici recherchée par les parents ou grands-parents.

Pour les épargnants sensibles aux avantages fiscaux, à noter que la donation ayant été réalisée en amont du placement, les produits de cet investissement ne seront pas soumis aux droits de donation à la répartition des sommes. C'est un aspect bien souvent méconnu.

PROPOS RECUEILLIS PAR
Charles DETOUNOL

AVEC LA TONTINE FINANCIÈRE,
dopez votre pouvoir d'achat face à l'inflation

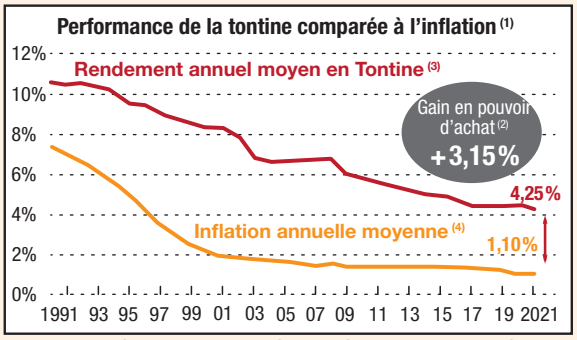
Par **Thibaut Cossenet,** directeur de l'Offre Financière du Groupe Le Conservateur

Le contexte de taux extrêmement bas que nous connaissons aujourd'hui pose aux épargnants le problème de la préservation de leur pouvoir d'achat.

Tributaire d'un taux de l'OAT dix ans proche de 0,1 %, la rentabilité des fonds en euros (attendue autour de 1 % en moyenne cette année) ne protège plus le capital de l'inflation. Par ailleurs, les conséquences de la crise sanitaire et économique, en particulier le recours massif à l'endettement public et à la création monétaire, ont nourri le retour de l'inflation en France. Il est donc nécessaire de raisonner les stratégies d'épargne en taux réel, c'est à dire net d'inflation. Pour lutter contre l'érosion du pouvoir d'achat, des solutions existent, sur le long terme. C'est notamment le cas de la Tontine.

Cette dernière a été créée en 1653. Le Conservateur gère avec succès ce type de placement financier depuis plus de 175 ans. La tontine présente l'avantage de ne pas avoir à gérer l'option de liquidité extrêmement coûteuse offerte par les supports d'épargne traditionnels. Cette caractéristique permet de diversifier les placements vers les marchés les plus porteurs à long terme et également d'opter pour une gestion en différentiel d'inflation. Les fonds investis en tontine sont bloqués jusqu'à son échéance, au libre choix de l'adhérent, entre dix et vingt-cinq ans. Le terme déterminé propre à chaque tontine permet en outre de réaliser une gestion à horizon déterminée. Cela, en privilégiant les actifs les plus dynamiques pendant les premières années avant de mettre en œuvre une sécurisation progressive des placements.

Ces deux caractéristiques permettent à la tontine de bénéficier d'une gestion financière performante.
Elle procure ainsi depuis près de trente ans un **gain de pouvoir d'achat de l'ordre de 3 % par an** (pour un adhérent âgé de 45 ans lors de l'adhésion pour une durée de quinze ans). Voir ci-dessous le tableau de ses résultats par rapport à l'inflation.



(1) Inflation : source INSEE - Indice des prix à la consommation hors tabac France entière (métropole et DOM).

(2) Gain en pouvoir d'achat, comparativement à l'inflation, calculé au 1er avril 2021 pour une cotisation unique versée le 1er janvier 2006 à l'âge de 45 ans pour une durée de 15 ans, à l'association échue le 1er janvier 2021, par un sociétaire ayant, en complément, adhéré facultativement à un contrat de prévoyance des tontiniers auprès des Assurances Mutuelles Le Conservateur.

(3) Rendement annuel, net de frais de gestion du contrat, hors fiscalité et prélèvements sociaux, calculé au 1er avril pour une cotisation initiale versée le 1er janvier, à l'âge de 45 ans pour une durée de 15 ans, aux différentes associations échues entre le 1er janvier 1990 et le 1er janvier 2021, par un sociétaire ayant adhéré facultativement à un contrat de prévoyance des tontiniers.

(4) Inflation capitalisée sur une durée correspondant à celle servant de base pour les calculs du rendement annuel moyen en Tontine.

Cet exemple, fondé sur des performances passées qui ne préjugent pas des performances à venir, ne constitue pas un engagement contractuel.

Pour plus d'informations: Le Conservateur, 01 53 65 72 31

© Utilisation interne seulement. Toute diffusion externe de ce document est prohibée.