

■ Éditorial

Accepter pour protéger

L'assurance vie permet de transmettre des capitaux hors droits de succession. Les montants et les modalités dépendent de la date d'ouverture du contrat : a-t-il été ouvert avant ou après le 20 novembre 1991 ? De la date du versement : le capital a-t-il été versé avant ou après le 13 octobre 1998 ? Et de l'âge du souscripteur : a-t-il effectué son ou ses versements avant ou après 70 ans ? Au décès de l'assuré, les capitaux sont versés au(x) bénéficiaire(s) selon ce qui est indiqué dans la clause bénéficiaire (identité des personnes gratifiées et ventilation).

Il y a quelques années, lorsqu'un bénéficiaire écrivait à l'assureur pour signifier qu'il acceptait sa désignation, il devenait immédiatement bénéficiaire acceptant. Dès lors, toutes les opérations demandées sur le contrat nécessitaient son accord pour être exécutées. Il est facile de comprendre qu'il s'opposait à toutes celles qui lui étaient défavorables (retrait, changement de bénéficiaire), les sources de conflit étaient nombreuses.

Devant les abus qu'ouvrait cette possibilité, le législateur a modifié la réglementation de l'acceptation. Depuis le 17 décembre 2007,

l'acceptation doit être signée par le titulaire du contrat et le bénéficiaire. Elle se fait donc en connaissance de cause et avec l'accord du souscripteur. Par la suite, la signature des deux parties est nécessaire pour faire évoluer le contrat. Même si elle a parfois une mauvaise image, l'acceptation peut apporter une réponse efficace à certaines situations. Prenons l'exemple d'un mineur qui a perçu des capitaux au moment du décès de son papa. A sa majorité, il pourrait être tenté de dilapider son épargne. Pour éviter cela, il faut amener l'enfant, devenu majeur, à stipuler que le bénéficiaire de son contrat en cas de décès est sa mère. Avec la contresignature de son fils, celle-ci manifestera aussitôt son acceptation à l'assureur. À partir de ce moment, aucun rachat ne pourra se faire sans son accord. Le risque de retraits intempestifs est écarté, pour autant, la maman acceptera un rachat lorsqu'il sera dans l'intérêt de son enfant (frais de scolarité, achat immobilier, etc.). L'acceptation permet de protéger une personne vulnérable en raison de son âge ou de ses capacités mentales. Elle est à utiliser à bon escient, en veillant à éviter un possible conflit d'intérêt. ■

■ Les cartes 2022

L'automne est la période où nous nous penchons sur la réalisation des cartes de vœux et d'anniversaire. La première tâche consiste à choisir les citations. Ce « travail » se fait en concertation avec Jean-Louis Redval, présent aux côtés de Jean-Jacques depuis 1991 pour la communication du cabinet.

Les citations sont ensuite communiquées à Marc Fersten. Après quelques jours de réflexion, notre dessinateur nous propose

deux versions de dessins humoristiques en noir et blanc pour chaque carte. Jean-Louis et Jean-Jacques choisissent la version qui leur paraît la plus amusante... et la plus consensuelle.

Ensuite, Marc met en couleur ses dessins puis Jean-Louis s'occupe de l'impression. Courant novembre, les cartes arrivent au bureau et attendent le jour J pour vous adresser une touche d'humour. ■



■ Les marchés financiers

Sophie Chauvillier, co-gérante des fonds Dorval Global Convictions et Dorval Global Convictions Patrimoine, analyse l'évolution des places boursières et nous donne son sentiment pour les prochaines semaines.

Les marchés d'actions se portent bien. Quelles sont les principales raisons à leur excellente tenue ?

Les marchés d'actions ont bénéficié de la conjonction très favorable de politiques de soutien monétaire et budgétaire partout dans le monde et de la reprise de l'activité dans le cadre de la réouverture progressive des économies. Les résultats des entreprises présentes dans les grands indices internationaux ont tous dépassé le niveau pré-pandémie de 2019.

Est-ce que le point maximum du rebond est atteint ? Quel potentiel de performance reste-t-il ?

Nous sommes au début d'un nouveau cycle. En 2022, la croissance restera forte, probablement supérieure à 4% aux États-Unis et dans la zone Euro. La normalisation des politiques de soutien (réduction des aides) sera très progressive. Dans ce contexte, les perspectives de résultat des entreprises continueront à être révisées à la hausse et les carnets de commandes bien nourris. Toutefois, la spectaculaire progression des marchés interroge légitimement et incite à une certaine prudence.

Certaines zones géographiques et/ou secteurs d'activité présentent des opportunités ? Selon vous, lesquels ?

Les craintes de l'été ont conduit les investisseurs à privilégier les valeurs défensives et de qualité. La donne pourrait changer. Le pic de la 4^e vague semble atteint aux États-Unis et en Europe, la vaccination augmente en Asie, ceci permet d'envisager une approche plus cyclique dont bénéficieraient la zone Asie

(dont le Japon) et l'Europe, particulièrement les petites et moyennes entreprises. D'un point de vue thématique, les entreprises concernées par les plans de relances verts devraient continuer à bien se comporter.

Quels sont les principaux risques que vous avez identifiés ?

La crise sanitaire reste au cœur des préoccupations. La montée du taux de vaccination (70% des adultes en Europe) permet d'envisager la poursuite du retour à la normale. Pour autant, nous restons à la merci de l'émergence d'un nouveau variant, plus agressif que le précédent, qui pourrait conduire à de nouvelles restrictions.

Le pilotage des politiques de soutien (réduction des aides octroyées par les banques centrales) constitue également un risque pour les marchés.

Doit-on s'inquiéter de la résurgence de l'inflation ? À votre avis, est-elle transitoire ou non ?

A ce stade, les tensions inflationnistes sont majoritairement de nature transitoire. Les hausses de prix résultent de l'augmentation de la demande alors même que l'offre de biens et de services est encore contrainte par la Covid. L'augmentation progressive de l'offre va réduire ces tensions. Les banques centrales souhaitent que l'inflation se stabilise vers 2-2,5%. Les anticipations d'inflation à moyen-long terme sont surveillées pour éviter un dérapage. C'est un exercice délicat qui peut susciter, par moment, des doutes de la part des investisseurs. ■

Achévé de rédiger le 8 septembre 2021

Évolution des principales places boursières depuis le début de l'année (au 8 septembre 2021)

CAC 40 (Paris):	EURO STOXX 50:	DOW JONES * (New York):	NASDAQ * (New York):	NIKKEI *(Tokyo):	* en monnaie locale
+20,1%	+17,6%	+14,5%	+18,6%	+9%	

Dossier : ViaGénération

En achetant la nue-propiété de résidences principales, la SCI ViaGénération propose aux séniors un viager 100% bouquet et leur offre ainsi la possibilité de se maintenir à leur domicile à vie. ViaGénération transforme les problématiques de l'âge en un outil de gestion patrimonial performant.

Thibault Corvaisier, directeur de la gestion immobilière chez Turgot AM, nous présente ce support immobilier novateur, accessible exclusivement via quelques contrats d'assurance-vie.



THIBAUT CORVAISIER

Pouvez-vous nous présenter la SCI ViaGénération ?

Créé en septembre 2017, la SCI ViaGénération est une version moderne du viager. Ce nouveau concept commence à faire son chemin, il rencontre un vif succès auprès des séniors et des investisseurs.

Il privilégie la simplicité et la transparence. Nous achetons uniquement la nue-propiété d'un bien immobilier (principalement des résidences principales) et nous payons en capital 100% de la valeur lors de l'acquisition. Il ne s'agit donc pas, contrairement au viager traditionnel alimenté par le paiement de rentes viagères, d'un pari sur la disparition de quelqu'un. Bien au contraire, nous souhaitons une longue et heureuse vie à l'ensemble de ceux qui nous accordent leur confiance.

Existe-t-il un profil type de séniors intéressés par cette solution ? Un âge moyen ?

Nous nous adressons clairement à des personnes de plus de 60 ans. ViaGénération leur permet de rester chez elles tout en monétisant la valeur de leur actif immobilier. Après avoir cédé la nue-propiété de leur résidence principale, elles vivent comme avant, c'est-à-dire qu'elles continuent d'occuper leur bien et de supporter les charges courantes. L'opération leur a permis de percevoir un capital important, ce qui leur donne les moyens de mener à bien leur projet de vie.

Ce marché est colossal, nous estimons que le patrimoine immobilier qui est dans les mains des plus de 60 ans s'élève à près de 3 600 Milliards d'euros.

On imagine qu'il s'agit principalement de personnes n'ayant pas d'enfants. Est-ce bien le cas ?

C'est une idée reçue, la réalité est totalement différente. En effet, ce sont souvent les enfants qui encouragent leurs parents à privilégier notre solution. Cela s'explique assez facilement, si l'allongement de la durée de la vie leur permet de garder leurs parents à leurs côtés plus longtemps, il a aussi pour effet de retarder les héritages, c'est-à-dire la transmission des biens et des capitaux.

Ceux qui ont été perçus à la suite de la cession permettent aux parents d'anticiper leur succession et évitent aux enfants de devoir supporter le coût d'une possible dépendance de leurs parents.

Il va de soi que, pour les mêmes raisons, des personnes sans enfant peuvent également être intéressées par notre solution. →

→ ***Justement, avez-vous une idée de l'utilisation qui est faite des capitaux par les vendeurs ?***

Nous ne savons pas tout mais nous connaissons les principales utilisations. On vient de voir qu'ils peuvent faire l'objet d'une donation à un proche, dans d'autres cas, ils servent à rénover l'habitation principale, ce qui augmente le confort des usufruitiers et donne de la valeur au bien. Parfois, ils sont utilisés pour financer un projet, un voyage, une acquisition. Ils donnent les moyens aux plus âgés de rester à domicile en bénéficiant d'un accompagnement.

En achetant seulement la nue-propriété, la SCI bénéficie d'une décote sur le prix. De quel ordre est-elle ?

La décote moyenne de notre portefeuille, composé aujourd'hui de près de 150 biens, est de 38% à l'acquisition.

Comment trouvez-vous des résidences à acheter ?

Nous avons, au fil du temps, construit un réseau de partenaires sourceurs sur lesquels nous nous appuyons.

Celui-ci s'articule autour de trois piliers : les viagéristes, surnom donné aux agents spécialisés dans le viager, les notaires et les partenaires financiers qui connaissent parfaitement les besoins et les objectifs de leurs clients.

ViaGénération a été créé en septembre 2017. Pouvez-vous nous parler de ses performances* ?

La performance de l'UC ViaGénération, distribuée par nos partenaires assureurs, a été la suivante : + 6,81% en 2020, + 6,73% en 2019 et + 6,42% en 2018. Pour information, la performance annuelle visée est de 5%.

Quels sont les leviers qui permettent à la SCI de se valoriser ?

ViaGénération s'appuie sur plusieurs moteurs de performance. Le premier est lié à la reconstitution mécanique de la pleine propriété. Celle-ci interviendra au moment du décès du vendeur.

* Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Au regard des tables de mortalité en vigueur actuellement, ce premier paramètre générera une performance moyenne de l'ordre de 5%. S'ajoutent un petit gain technique permettant de rémunérer le risque que nous portons sur les tables de mortalité, la réévaluation du prix des biens en portefeuille et, à titre exceptionnel, des revenus locatifs lorsque nous décidons de conserver un bien après la disparition de l'usufruitier.

Le marché du résidentiel semble avoir le vent en poupe. Pour quelles raisons ?

Le marché résidentiel est porté par le déficit de logements en France. Celui-ci est clairement en retard par rapport aux ambitions affichées par les pouvoirs publics. Par ailleurs, la crise sanitaire a amené les investisseurs à rechercher une plus grande diversification de leur patrimoine immobilier. Ceci favorise le marché résidentiel par rapport aux bureaux, aux commerces ou à l'hôtellerie, des segments plus affectés par la crise sanitaire et déjà très présents dans les portefeuilles.

ViaGénération est accessible en assurance vie et seulement dans quelques contrats. Pourquoi cette sélection ?

Rappelons que la SCI ViaGénération est un Fonds d'Investissement Alternatif (FIA) accessible uniquement par des clients professionnels au sens de l'AMF.

Grâce à quelques assureurs qui ont accepté de le distribuer en unité de compte, il est à la disposition du grand public. Pour autant, afin de préserver la qualité du fonds qui rencontre un vif succès en raison de ses performances, nous souhaitons en limiter l'accès. Aujourd'hui seuls quelques assureurs le proposent dont SwissLife et Generali, des partenaires majeurs du cabinet Teissedre & Associés. ■

Achévé de rédiger en septembre 2021