



***Conférence AMEREVE
du 8 mars 2019***

***Julien LAURENT
06 68 87 60 68***

***Justine BALLEREAU
06 62 34 80 48***



**GROUPE
PASTEUR
MUTUALITÉ**



Document strictement interne

Retraités : Quelques outils de la gestion de patrimoine



Compléter ses revenus régulièrement

Diversifier ses placements avec prudence

Retraités : Quelques outils de la gestion de patrimoine

La présentation suivante a vocation à présenter quelques pistes et réflexions d'organisations patrimoniales.

Elle a été bâtie par les équipes de **Groupe Pasteur Mutualité Gestion Privée** dans le but de vous communiquer des informations.

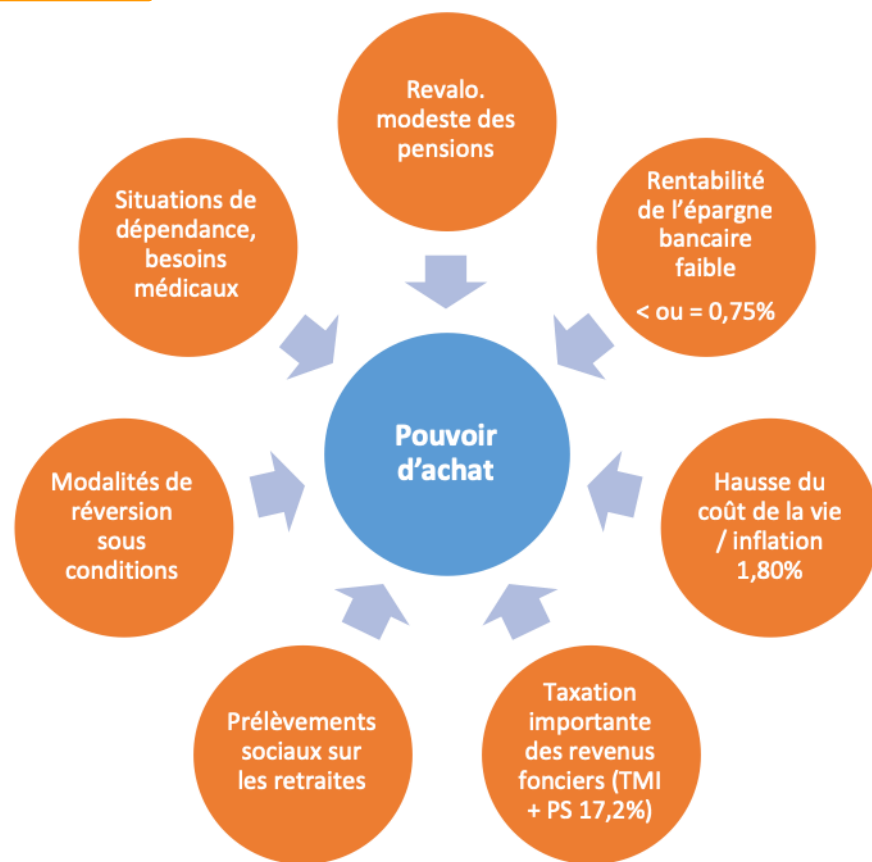
Elle ne substitue pas à un audit patrimonial complet de votre situation.





Compléter ses revenus régulièrement

L'enjeu : Maintenir son rythme de vie

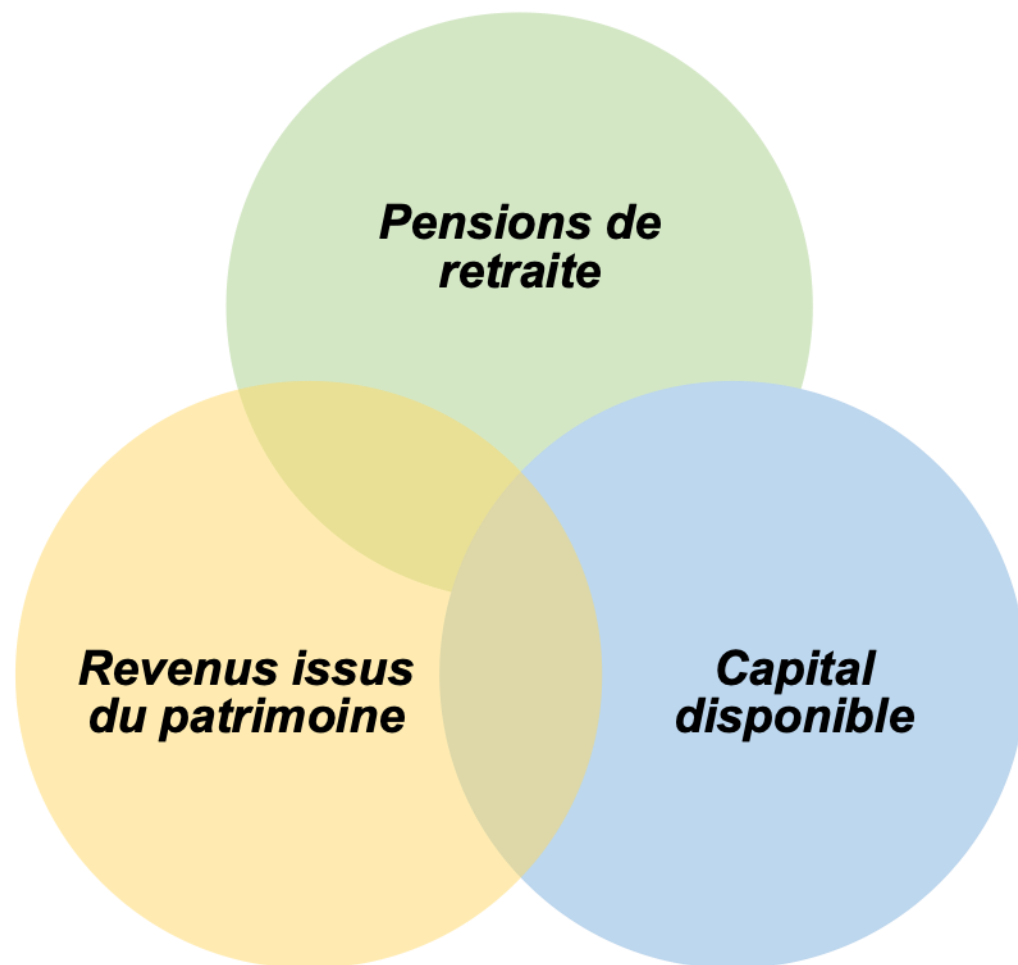


*Le pouvoir d'achat subit des pressions et des menaces.
Il est important de s'organiser patrimoniallement, de sorte à pouvoir compléter régulièrement ses revenus.*



L'organisation-cible

Un objectif : Se constituer plusieurs sources de revenus, en plus d'un capital disponible, et couvrir certains risques par des assurances.



1^{ère} solution : Le rachat d'assurance-vie

Le principe :

- Le rachat peut être partiel, total ou programmé.
- Vous déterminez le ou les supports que vous souhaitez racheter.
- Les fonds sont disponibles sous quelques jours en moyenne.



Vous complétez librement vos revenus.

Bon à savoir !

En cas de rachats programmés, vous pouvez choisir la périodicité (mensuelle, trimestrielle...) et les montants de vos retraits, et modifier cela à tout moment.

Quelle fiscalité pour le rachat d'assurance-vie?

- En l'absence de rachat, les revenus et plus-values générés via l'assurance vie ne sont pas fiscalisés. Seuls les intérêts du fonds en euros sont soumis aux prélèvements sociaux de 17,2% au moment de leur inscription au 31/12 de chaque année
- Lors d'un rachat, les capitaux versés sont composés de capital et de plus-value :



- Pour déterminer la part de plus value imposable, on regarde ce que représente la part des plus-values sur la valeur de rachat, puis on applique le taux obtenu au montant du retrait.

**Exemple: Valeur de rachat de 100 000 € pour 90 000 € de versements.
Le contrat étant composé de 90% de capital et de 10% de plus-value, un retrait de 10 000 € sera donc composé de 1 000 € de plus value (10 000 x 10%).**

Quelle fiscalité pour le rachat d'assurance-vie?

Primes versées avant le 27 septembre 2017	Primes versées à partir du 27 septembre 2017 Encours nets des produits*	
	< 150 000 €	> 150 000 €
CONTRAT < 4 ANS		
52,2% <i>PFL: 35% (ou IR) + PS: 17,2%</i>	30% <i>PFIR: 12,8% (ou IR) + PS: 17,2%</i>	
CONTRAT 4 > 8 ANS		
32,2% <i>PFL: 15% (ou IR) + PS: 17,2%</i>	30% <i>PFIR: 12,8% (ou IR) + PS: 17,2%</i>	
CONTRAT > 8 ANS & Quote-part de PV < 4 600 € ou 9 200 €* 		
17,2% <i>Exonération + PS: 17,2%</i>	17,2% <i>Exonération + PS: 17,2%</i>	
CONTRAT > 8 ANS & Quote-part de PV > 4 600 € ou 9 200 €* 		
24,7% <i>PFL: 7,5% (ou IR) + PS: 17,2%</i>	24,7% <i>PFL: 7,5% (ou IR) + PS: 17,2%</i>	30% <i>PFIR: 12,8% (ou IR) + PS: 17,2%</i>



Certains contrats bénéficient d'un régime fiscal dérogatoire compte-tenu de leur date de souscription ou de leur nature.



2^{ème} solution : La rente viagère PEA

Le principe :

Le PEA permet de bénéficier d'une **rente viagère entièrement exonérée d'Impôts sur les Revenus** à la seule condition que le PEA ait été détenu pendant plus de 8 ans.

- Assujettissement aux PS à 17,2% **sur une fraction réduite** en fonction de l'âge du bénéficiaire le jour du versement de sa première rente :
 - 50% pour les personnes âgées de 50 à 59 ans,
 - 40% pour celles de 60 à 69 ans,
 - 30% pour celles au-delà des 70 ans.
- **Dispositif valable pour les PEA et PEA PME.**

Le PEA doit être converti en PEA assurance pour pouvoir être converti en rente.

2^{ème} solution : La rente viagère PEA

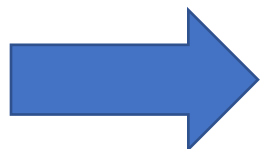


En pratique :

- Vous aliénez votre capital en le versant à l'assureur.
- En retour, celui-ci vous attribue une rente viagère.

Exemple :

Un capital à convertir de 100.000 euros détenu par une personne de 68 ans ayant une espérance de vie estimée à 20 ans, avec un taux technique de 0%.



La première rente annuelle sera de 5.000 euros (hors frais), avec revalorisation et service jusqu'au décès.



Un versement important peut être fait avant la conversion, sans que cela ne remette en cause la date d'ouverture du PEA.

3^{ème} solution : Les revenus locatifs

Le principe :

- Vous disposez d'un bien ou plusieurs biens en location.

et/ou

- Vous disposez de parts de SCPI (« pierre-papier »).
- Les revenus locatifs sont un complément à votre pension de retraite.

Type de bien	Catégorie de revenus	Traitement fiscal
Appartement ancien loué nu	Revenus fonciers	Micro foncier ou réel (TMI + PS)
Appartement neuf loué nu	Revenus fonciers	Micro foncier ou réel (TMI + PS) + Dispositifs spécifiques
Appartement ancien loué meublé	BIC	Micro BIC ou réel (TMI + PS si résultat positif après amortissement)
Parts de SCPI bureau	Revenus fonciers	Micro foncier ou réel (TMI + PS)

3^{ème} solution : Les revenus locatifs

Exemple :

- Vous disposez d'un appartement loué nu
- Rapport locatif brut : 5% (valeur 200 000 €, loyer 833 €)
- Taux d'imposition marginal : 30% (1 part et 30 000 € RFR*)



Si micro-foncier**	Si réel***
Abattement forfaitaire de 30%	Déduction des charges
Montant imposable = 7 000 €	Montant imposable = 10 000 € - charges
IR = 2 100 € PS = 1 204€	IR + PS = 47,2% du montant imposable

* : RFR = revenu fiscal de référence

** : Régime de plein droit si RF < 15 000 €

*** : Frais de gestion et administration, primes d'assurance, intérêts d'emprunt, provisions pour charges. Retrouvez plus de précisions sur impot.gouv.fr



Diversifier ses placements avec prudence



L'enjeu : Adapter son patrimoine à son profil

- L'allocation d'actifs financiers est plus que jamais un enjeu majeur.
- Elle doit satisfaire plusieurs objectifs :
 - Protéger le patrimoine de l'érosion par l'inflation 1,8%.
 - Générer une rentabilité suffisante pour compléter les revenus.
 - Dégager des performances régulières dans le temps.
 - Être ajustée dans le temps en fonction de votre situation et des évolutions.



Dans la présentation suivante, nous avons choisi de présenter plusieurs solutions pouvant être combinées **dans une allocation de type PRUDENTE.**

La détermination du profil dépend de votre situation patrimoniale, vos appétences, votre connaissance financière, votre horizon de placement et vos objectifs. Les solutions présentées ne sont données qu'à titre d'exemple, cette présentation ne se substituant à un audit patrimonial.



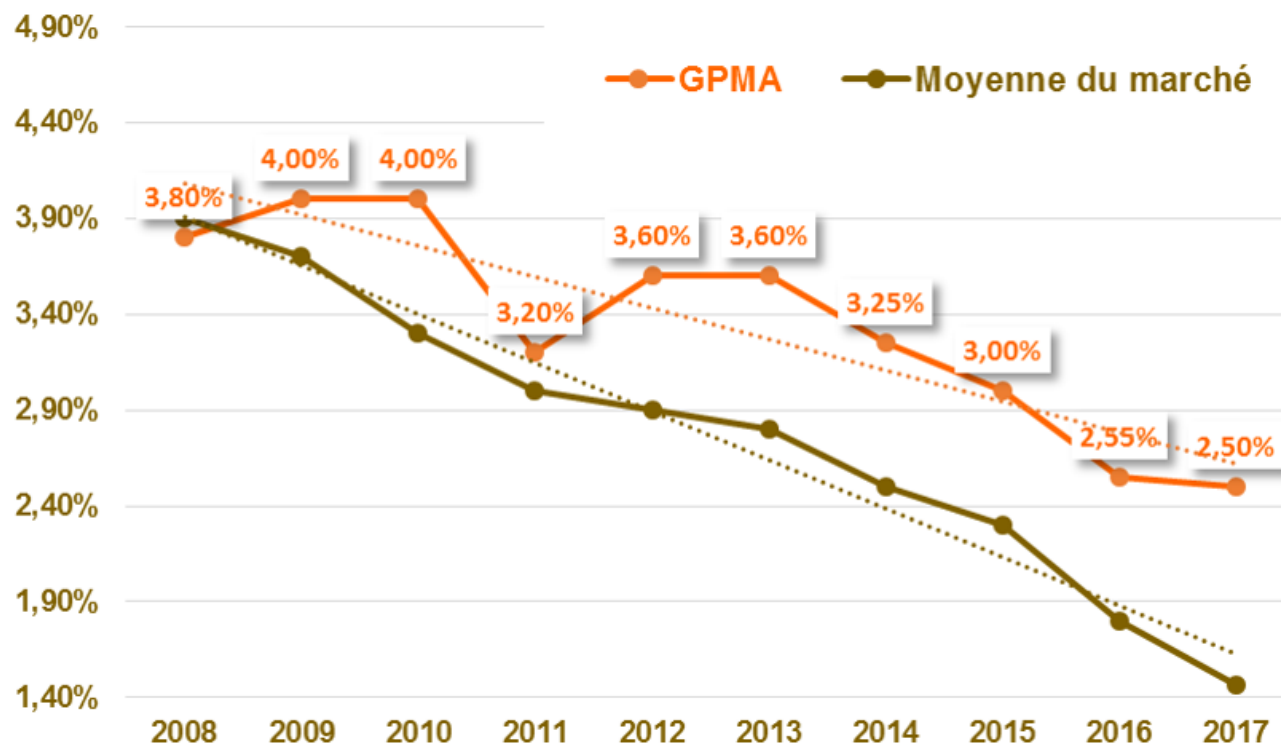
1^{ère} solution : Le support en Euros

- Disponible au sein des contrats d'assurance-vie ou de capitalisation.
 - Ses caractéristiques :
 - **Effet cliquet** : garantie du capital et des intérêts acquis.
 - **Disponibilité** : rachat rapide.
 - **Rentabilité** : variable selon la qualité des contrats.
Taux minimum garanti + participation aux bénéfices – frais de gestion = performance nette
-

Le support en Euros est un outil incontournable, le véritable socle autour duquel l'on peut bâtir une stratégie de diversification performante.

La détermination du profil dépend de votre situation patrimoniale, vos appétences, votre connaissance financière, votre horizon de placement et vos objectifs. Les solutions présentées ne sont données qu'à titre d'exemple, cette présentation ne se substituant à un audit patrimonial.

1^{ère} solution : Le support en Euros



Focus sur les contrats de la gamme ALTISCORE

Performance 2018 : 2,25 %*

* : Net de frais de gestion, avant éventuels prélèvements sociaux et fiscaux. Les performances passées ne présument pas des performances futures.

2^{ème} solution : Les supports immobiliers

- Disponibles selon les produits au sein des contrats d'assurance-vie ou de capitalisation, compte-titres et en direct.
 - Leurs caractéristiques :
 - **Pas de garantie du capital** : valorisation selon le sous-jacent
 - **Rentabilité** : perception des loyers.
Modalités variables selon le produit et le mode de détention notamment.
 - **Régularité** : performances régulières dans le temps.
Les loyers permettent souvent de générer une rentabilité régulière. Ceci n'est pas une garantie.
-

Points de réflexion :

- Mode de détention : en direct ou pas?
- Frais de souscription : environ 10% en direct
- Liquidité à la sortie

La détermination du profil dépend de votre situation patrimoniale, vos appétences, votre connaissance financière, votre horizon de placement et vos objectifs. Les solutions présentées ne sont données qu'à titre d'exemple, cette présentation ne se substituant à un audit patrimonial.



2^{ème} solution : Les supports immobiliers

Exemple de PIERVAL SANTE

Produit à moyen / long terme

Eligible en direct ou assurance-vie

Taux d'occupation : 97%

Immobilier de santé en France 47%, Allemagne 44% et Irlande 9%



**SCPI d'innovation sociétale
sur le secteur de la santé**

CHIFFRES CLES	4T 2018	3T 2018	2T 2018	1T 2018
Capital social	412 521 600 €	360 585 600 €	313 964 000 €	264 267 200 €
Capitalisation ⁽¹⁾	514 929 850 €	450 009 850 €	391 732 850 €	329 611 850 €
Nombre de parts	515 652	450 732	392 455	330 334
Nombre d'associés	10 934	9 686	8 687	7 601
Parts en attente de retrait	0	0	0	0
Acompte sur dividendes (par part)	12,624 €	12,624 €	12,624 €	12,625 €

(1) Nombre de parts x prix de souscription à la date du calcul.

La détermination du profil dépend de votre situation patrimoniale, vos appétences, votre connaissance financière, votre horizon de placement et vos objectifs. Les solutions présentées ne sont données qu'à titre d'exemple, cette présentation ne se substituant à un audit patrimonial.



3^{ème} solution : Les produits structurés

- Disponibles selon les produits au sein des contrats d'assurance-vie ou de capitalisation, compte-titres et PEA.
- Leurs caractéristiques peuvent être les suivantes selon les formules :
 - **Protection partielle de capital à échéance sous conditions**
 - **Dénouement anticipé sous conditions.**
 - **Performance intéressante sous les conditions**

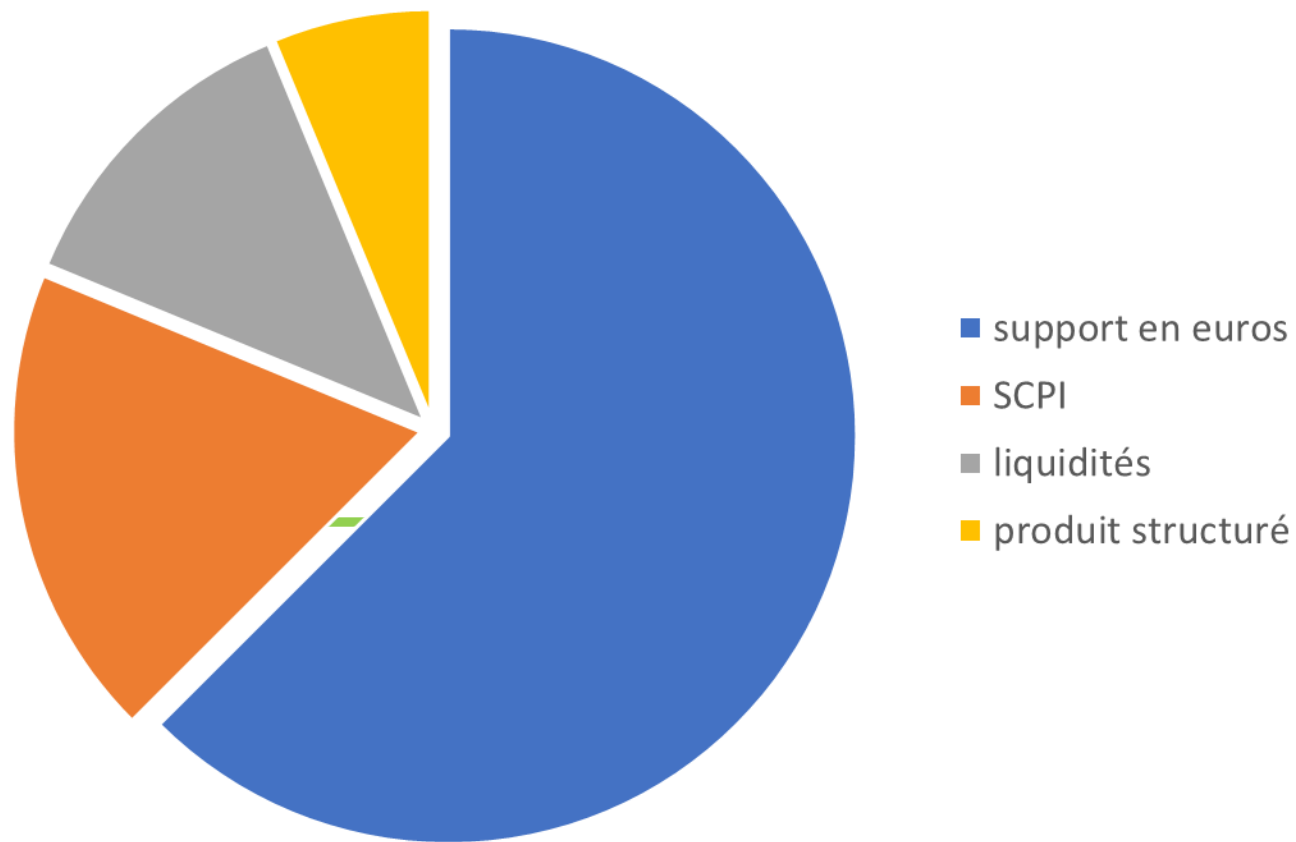
Les caractéristiques affichées ci-dessus ne sont communiquées qu'à titre d'exemple.

Les produits structurés sont généralement un outil de diversification au sein d'une allocation d'actifs.

La détermination du profil dépend de votre situation patrimoniale, vos appétences, votre connaissance financière, votre horizon de placement et vos objectifs. Les solutions présentées ne sont données qu'à titre d'exemple, cette présentation ne se substituant à un audit patrimonial.



Un exemple d'allocation d'actifs prudente



La détermination du profil dépend de votre situation patrimoniale, vos appétences, votre connaissance financière, votre horizon de placement et vos objectifs. Les solutions présentées ne sont données qu'à titre d'exemple, cette présentation ne se substituant à un audit patrimonial.





Vos questions



Julien LAURENT
06.68.87.60.68.
julien.laurent@gpm.fr

Justine BALLEREAU
06.62.34.80.48.
justine.ballereau@gpm.fr



**POUR NOUS,
PROFESSIONNELS
DE SANTÉ**

