



**DOSSIER** Réalisé par Solen Daniel et Caroline Dupuy



# La gestion du patrimoine des seniors

**Avides de conseils et d'attention, les seniors constituent une cible patrimoniale souvent difficile à appréhender par les établissements financiers. Leurs principaux objectifs ? Maintien du train de vie, préparation de la succession et maîtrise de la fiscalité. Même si leurs préoccupations subissent quelques évolutions par rapport aux générations précédentes, elles n'intègrent pas toujours avec précision l'allongement de la durée de vie et ses conséquences.**

Les seniors souhaitent être considérés comme des clients à part entière (voir encadré). Mais ils ont des préoccupations spécifiques. « *Quels que soient leur âge, leur situation - activité ou retraite - et le niveau des revenus ou du patrimoine, l'une des demandes majeures porte sur le maintien du train de vie à la retraite* », souligne Antoine Debois-Frogé, consultant au sein de la société de gestion de patrimoine Theaurus. Cette préoccupation n'était pas aussi importante pour les générations précédentes, assurées de percevoir leur retraite. Aujourd'hui, tout le monde s'inquiète de la pérennité du système et du niveau des sommes qui seront réellement versées lors de la cessation d'activité. Et, ce d'autant plus que les carrières sont beaucoup plus fragmentées... À cette incertitude s'ajoute un mode de vie différent. « *Contrairement à leurs aînés, poursuit Antoine Debois-Frogé, les seniors actuels ont des dépenses beaucoup plus élevées auxquelles ils n'ont pas envie de renoncer: voyages, loisirs, équipements technologiques...* ». À l'instar des clients de Theaurus, ceux de Société Générale Gestion Privée, Barclays ou encore BNP Paribas Banque Privée s'attachent eux aussi à maintenir leur train de vie...

Leur objectif? Obtenir idéalement une rémunération annuelle souvent comprise entre 5 et 8%. Pour l'atteindre, on ne peut évidemment pas se contenter des seuls Livret A et Codevi! Être senior ne signifie donc pas faire l'impasse sur les actions, forcément plus rémunératrices sur la durée. « *La proportion d'actions conseillée en termes d'allocation d'actifs varie naturellement en fonction des objectifs du client et de sa sensibilité au risque. Elle tient aussi compte de son âge sachant qu'elle peut être plus importante avant la retraite. À partir de 65 - 70 ans, la prudence peut inciter à réduire cet actif autour de 20 à 30% du patrimoine* », indique José Fernandez, responsable marketing, épargne longue et financements patrimoniaux chez Barclays dont le cœur de cible est constitué de clients affichant des revenus annuels supérieurs à 50 000 euros. « *L'âge est un critère important puisque certains placements nécessitent de s'engager sur le long terme et que certains produits, comme les assurances emprunteurs, ne sont plus accessibles à partir de 70 ans ou plus selon les différents contrats. Pour autant, clients voire conseillers méconnaissent l'espérance de vie à un âge donné. Or, ce critère essentiel change considérablement la donne. À 70 ans,*



par exemple, l'espérance de vie d'un homme est actuellement de 13,5 ans tandis que celle d'une femme atteint 17 ans. Se passer des placements les plus rémunérateurs, comme les actions, pendant une dizaine d'années ne permettra pas de valoriser son patrimoine tout en profitant de revenus réguliers et substantiels», souligne Laurent Monet, responsable produits et marchés France chez BNP Paribas Banque Privée.

Naturellement certains clients peuvent être réfractaires au risque. C'est par exemple le cas de certains chefs d'entreprise qui estiment y avoir été suffisamment confrontés durant la vie active. La part des actions sera dès lors minorée même si les perspectives semblent appréciables. Pour apporter une dose de sécurité supplémentaire, il est possible de sécuriser les plus-values régulièrement ou encore de privilégier les Sicav affichant une faible volatilité sur la durée. « Grâce à ce type de support, on peut actuellement dégager une performance annuelle de 5 à 6 % en prenant peu de risque sur le capital », indique Antoine Debois-Frogé. BNP Paribas Banque Privée propose également aux clients "frileux" des fonds à capital garanti

« À partir de 65-70 ans, la prudence peut inciter à réduire les actions autour de 20 à 30% du patrimoine »

› José Fernandez, Barclays



ou protégé qui ont l'intérêt d'avoir une durée de vie courte (de l'ordre de deux ans) alors que ce type de produits tourne plutôt autour de cinq ans voire plus. Pour ces clients très prudents, une protection du capital inférieure à 95 % peut être dissuasive.

Pour dégager des revenus régulièrement, l'assurance vie a naturellement une place de choix. Au cadre fiscal avantageux s'ajoute la souplesse de rachats programmés. Selon l'importance du patrimoine, la diversification pourra comprendre de multiples actifs, des plus pointus (capital investissement, vignobles) aux plus classiques comme l'immobilier locatif. « Dans un souci de diversification, la pierre peut représenter environ 50 % du patrimoine », remarque Antoine Debois-Frogé. « Mais l'immobilier locatif présente des inconvénients. La fiscalité est très lourde, tant sur les revenus que sur la transmission », souligne Jean-Marie Turquais, directeur de l'ingénierie patrimoniale de Société Générale Gestion Privée, qui réalise environ 250 cessions d'entreprises par an (5 à 10 dépassent les 100 millions d'euros) et totalise 9000 clients (5000 groupes familiaux). Pour alléger la ponction fiscale, plusieurs stratégies sont envisageables. « Lorsque le crédit d'un bien immobilier locatif est remboursé, il est possible de le céder à une SCI familiale qui devra souscrire un prêt afin de financer l'acquisition. Ainsi la SCI pourra déduire les intérêts du prêt de ses revenus fonciers et le produit de cession pourra être placé en assurance vie permettant de générer des revenus peu imposés. Il existe d'autres options fiscalement intéressantes comme le statut de loueur en

« La pierre peut représenter 50 % du patrimoine, mais attention à sa fiscalité »

› Antoine Debois-Frogé, Thesaurus



meublé professionnel», indique encore Jean-Marie Turquais. Il peut aussi être judicieux de céder un ou plusieurs biens, surtout aujourd'hui puisque les prix du marché sont très élevés. Mais, les éventuelles ventes doivent être progressives afin de bénéficier idéalement de l'exonération des plus-values au terme de 15 ans de détention. Comme les Français sont traditionnellement très attachés à la pierre, nombre d'entre eux sont toutefois réticents à l'idée de se délester (suffisamment) de leurs investissements.

Au maintien du train de vie s'ajoute la volonté de transmettre dans les meilleures conditions son patrimoine.

« Les gens ont d'autant plus envie d'aider leurs enfants ou petits-enfants aujourd'hui que le marché du travail est plus difficile et que le coût d'un logement est très élevé », souligne Antoine Debois-Frogé. « Mais, précise Laurent Monet, si la transmission demeure une préoccupation majeure des seniors, elle est toutefois moins forte que pour les générations précédentes en raison de la volonté de s'assurer de façon certaine des revenus réguliers jusqu'à la fin de sa vie ». Donner sans s'appauvrir est l'objectif à atteindre. : « À la transmission post mortem de la totalité du patrimoine, l'héritage, les seniors privilégient la donation d'une partie de leurs actifs à leurs enfants. Anticipant une durée de vie plus longue, ils les aident plus tôt mais aussi conservent pour eux-mêmes un patrimoine leur assurant, à long terme et sans dépendre de leurs enfants, les moyens d'un bon confort de vie », résume Alain Tourdjman, directeur de la direction études et prospective du groupe Caisse d'Épargne. La Banque Postale cite ainsi deux offres en matière de transmission destinées aux seniors : « L'assurance vie traditionnelle avec le contrat haut de gamme Ascendo dont la moyenne d'âge à l'entrée est de 62 ans et le contrat d'assurance vie Vivacicio avec cinq formules dont une réservée aux plus de 60 ans et qui permet de transmettre son capital dans les meilleures conditions », énumère Corinne Fossat, directrice marketing épargne et assurance. Certaines offres sont spécialement axées sur la donation. C'est le cas de l'Option Donation du tout nouveau contrat HSBC Essentiel Génération : « Il s'agit d'un contrat d'assurance vie inter-génération qui offre la possibilité d'encadrer



## “ On peut commencer à transmettre son patrimoine tout en gardant la main sur ses biens par le biais d’une assurance vie démembrée par exemple ”

› Jean-Marie Turquais, Société Générale Gestion Privée



est important plus la transmission peut commencer tôt. Ce peut être le cas pour un chef d’entreprise de 40 ans cédant son affaire de quelques millions... « Par prudence, on peut commencer à transmettre son patrimoine tout en gardant la main sur ses biens par le biais d’une assurance vie démembrée, par exemple en donnant uniquement la nue-propriété d’un logement ou encore en logeant les capitaux dans une société civile », indique Jean-Marie Turquais. Si les nouvelles mesures de la loi Tepa favorisent l’exonération des successions, elles ne remettent pas en cause l’intérêt de l’assurance vie. « Car, ce placement permet aux patrimoines importants de donner plus au conjoint survivant sans impôt. Il permet en outre de s’adapter aux différentes situations familiales et patrimoniales comme les familles recomposées et le concubinage », observe José Fernandez.

Quelle que soit la motivation des seniors, les réponses apportées par les experts prennent naturellement en compte la fiscalité. « Un patrimoine de 100, détenu par un couple ayant deux enfants, rémunéré à 5 % pendant 10 ans ne représenterait que 60 après l’application des différentes ponctions fiscales. Or, une optimisation peut permettre d’atteindre 120, voire 130 au terme de 10 ans », souligne Jean-Marie Turquais. Valoriser un patrimoine de façon à préserver le capital et à générer des revenus réguliers nécessite

donc de maîtriser la fiscalité. Si elle est sous-jacente au traitement des différentes préoccupations, elle peut aussi être une demande directe des seniors.

« Car, nombre d’entre eux se retrouvent confrontés à l’ISF à la retraite à cause de la hausse des prix de l’immobilier. En plus, beaucoup estiment avoir suffisamment donné à l’administration fiscale pendant leur vie active », expose Antoine Debois-Frogé. L’arsenal des placements défiscalisants est suffisamment étoffé pour satisfaire les uns et les autres : Robien, Malraux, Dom Tom, FCPI, FIP... Mais, les experts invitent à la prudence. Le placement doit être cohérent avec l’objectif du client. « Il ne faut pas que le produit, notamment dans l’immobilier, devienne une fuite en avant exigeant de renouveler sans cesse l’investissement », indique Antoine Debois-Frogé. Et, José Fernandez d’ajouter : « Il faut aussi se méfier des effets de mode. Dans l’immobilier, par exemple, l’investissement dans l’ancien peut parfois s’avérer patrimoniallement plus intéressant que dans le neuf ». Manque de liquidité, engagement sur de nombreuses années, risque élevé... sont autant de critères qui excluent l’investissement à un âge trop avancé. Dans cette course aux réductions d’impôt, plus d’un retraité peut être tenté par la délocalisation. « Mais, observe Jean-Marie Turquais, ce type de projet semble être moins d’actualité grâce au bouclier fiscal ». ■

Solen Daniel

les donations par un pacte-adjoint au don manuel. Ce document permet de définir les conditions de gestion et d’utilisation du don conformément aux souhaits des parents ou grands-parents », explique Catherine Vidal. La Banque Postale propose quant à elle « Coesio Génération qui permet à un parent, ou à un grand-parent de faire des donations en fixant des règles sur le fonctionnement du contrat d’assurance vie », résume François Boisseau.

« Comme les clients ne mesurent pas forcément avec précision l’allongement de la durée de vie, nous devons parfois freiner leur générosité. Car ils sous-estiment les coûts auxquels ils devront faire face en cas de dépendance », observe José Fernandez. Pour les experts, il est donc préférable de donner progressivement afin de ne pas rester le bec dans l’eau et de profiter à plein des abattements fiscaux. Caricaturalement, plus le patrimoine



## “ Clients voire conseillers méconnaissent l’espérance de vie à un âge donné. Or, ce critère essentiel change considérablement la donne ”

› Laurent Monet, BNP Paribas Banque Privée