

Sérénité patrimoine la vie entière new look



L'assurance « vie entière » c'est compliqué, il est parfois difficile d'en comprendre les mécanismes.

Et l'assuré renâcle, même quand il semble directement concerné par un tel contrat. Mais surtout, la vie entière, dont certains intermédiaires ont fait un usage contestable dans le passé, traîne encore aujourd'hui une réputation un peu sulfureuse.

Professionnel de l'assurance-vie, **Franck Trani** a repensé totalement le produit, lui a imaginé des garanties pour le plus grand bénéfice des assurés, l'a transformé en outil efficace de gestion patrimoniale, avant de convaincre Dexia EP de l'accompagner dans sa croisade.

La « vie entière » nouvelle mouture a suscité depuis plusieurs années l'intérêt de la rédaction de l'As Patrimonial. Intérêt lié bien sûr aux avantages fiscaux dont bénéficiait ce type de contrat, mais aussi pour son caractère spécifique en matière de gestion patrimoniale.

Voici plus de trois ans, nous avons indiqué à nos lecteurs une nouvelle offre mise au point par Franck Trani, animateur du cabinet FT Concept Finance et Dexia Epargne Pension, assureur audacieux, sous le nom de Sérénité Patrimoine. Ce contrat sans concurrence réelle, lancé lors de l'édition 2005 de la Convention Patrimonia, est présenté aux conseillers indépendants depuis un peu plus de deux ans.

UN PREMIER BILAN

Bien entendu, Franck Trani a arpenté le terrain pour convaincre ses auditeurs, plateformes d'assurance et conseillers indépendants, des atouts de la vie entière.

A la fin de l'année dernière, deux plateformes destinées aux CGPI proposaient ce contrat à leurs partenaires :

- Patrimoine Management et Associés (PMA) présidée par Patrick Petitjean et animé par Françoise Proust.

- Le cabinet Thesaurus, présidé par Marcel Benelbaz, et ayant noué des relations de partenariat avec quelque 25 cabinets indépendants.

En outre, 36 Cabinets indépendants avaient référencé Sérénité Patrimoine pour répondre de manière optimale aux problématiques patrimoniales de leurs clients :

- Protection de la famille, des héritiers, des enfants handicapés, familles recomposées...

- Protection et optimisation des patrimoines acquis et/ou existants.

L'accueil qui est fait à cette nouvelle offre par les CGPI est positif. Néanmoins, le délai constaté entre la prise en compte du contrat par le CGPI et la réalisation de la première affaire est relativement long, entre 6 et 18 mois.

Cela s'explique essentiellement par le manque de culture « prévoyance » de la profession, dont le credo est avant tout la valorisation et la gestion d'actifs financiers.

Or, dans un monde globalisé à l'avenir incertain, ce sont plutôt les valeurs de protection et de sécurité financière qui sont désormais recherchées par les assurés...

Comparatif temporaire / Vie entière - Sérénité patrimoine

Capital assuré : 150 000€ - Age de l'assuré : 40 ans

Tranche d'âge	TEMPORAIRE-DC/PTIA Tâcification quinquennale	VIE ENTIERE - DC/PTIA Cotisations constantes pendant la durée	
		Cotisations annuelles	VR = valeur de rachat
40/45	0,22% soit 2 400	4974 x 5 ans = 24 870	18 412 (74%)
46/50	0,52% soit 3 900	4974 x 5 ans = 24 870	46 300 (93%)
51/55	0,82% soit 6 150	4974 x 5 ans = 24 870	81 959 (110%)
56/60	1,25% soit 9 375	4974 x 5 ans = 24 870	127 608 (128%)
61/65	1,87% soit 14 025	4974 x 5 ans = 24 870	186 326 (150%)
Total	35 850 €	124 350 €	186 326 €

Synthèse	TEMPO CD	VIE ENTIERE
Cotisations 40 à 65 ans	35 850	124 350
Si décès à 70 ans KDC	0	272 000
VR à 65 ans	0	186 326
Coût réel de la garantie : Cotis-VR	35 850	+ 61 976
Capitaux décès à 70 ans	0	272 000
Age limite garantie décès	65 ans	Illimité

Conclusion

L'intérêt d'une solution VIE ENTIERE paraît une évidence (pérennité de la protection, valorisation et disponibilité de la valeur de rachat). La seule difficulté serait la capacité de financement pour l'Assuré, fonction de l'importance des capitaux souhaités

Comparatif assurance-vie / Vie entière

(décès) Succession

ASSURANCE VIE		VIE ENTIERE P.U.	
+ 5 ans	500 000	+ 5 ans	500 000
	623 091	VR =	549 800
		QX = 0,42%	1 326
		x 313 700	
Assiette taxable		Assiette taxable	551 126
Exo	-305 000	Exo	-305 000
Taxable	318 091	Taxable	246 126
20%	63 618	20%	49 225
Capital	623 091	Capital	865 500
transmis net	- 63618	transmis net	- 49 225
Soit	559 473€	Soit	816 273€

Ecart + 256 802€

Gain net représentant plus de 50% du capital initial investi pour l'option Vie Entière...

Assuré 45 ans, décès 50 ans, 2 bénéficiaires désignés.
Rendement : 4,50% Assurance Vie 4% Vie Entière

LES ATOUS DE CE CONTRAT

Ils sont nombreux et le contrat apporte le moyen d'élaborer une réelle protection dans plusieurs cas spécifiques :

- Protéger ses proches en cas de décès et invalidité sans perdre les primes versées ;
- Bénéficier d'un capital décès indexé ;
- Créer un effet de levier sur la transmission de capitaux exonérés de droits de succession ;
- Mettre en place tout de suite une garantie décès pour plus

tard, quand les garanties professionnelles disparaîtront, et pendant qu'il est encore temps ;

- **Bénéficiaire d'une garantie décès à vie** quel que soit l'âge, notamment pour conserver une capacité d'emprunt permanente ;
- **Bénéficiaire immédiatement d'une protection familiale importante** tout en minorant son ISF pendant une durée longue, à déterminer ;
- **Couvrir immédiatement le risque décès-invalidité** en évitant de souscrire, tout au long de sa vie, plusieurs contrats dits « temporaires » à fonds perdus (endettement, caution des chefs d'entreprise, etc.)

« TEMPORAIRE »* ET VIE ENTIERE

Sur 100 personnes assurées à l'âge de 40 ans, 1 personne est encore assurée à 65, statistiquement, suivant la table de mortalité, on constate 3 décès entre 40 et 65ans, soit : $100 - 3 - 1 = 96$.

C'est donc 96 personnes qui ont résilié leur contrat « temporaire » entre 40 et 65 ans parce que les cotisations payées, à fonds perdus, augmentent fortement avec l'âge et ne sont plus supportables pour l'assuré !

Quelle alternative ? Celle que propose *Sérénité Patrimoine*. ■

*Enquête FFSA juin 2001