

# La tontine, une solution d'épargne

*La tontine est une solution très ancienne qui peut apporter sa pierre à l'édifice et au renouveau des produits complémentés de retraite. Explications avec Thibault Guénée, directeur gouvernance produits, marketing, communication et digital du Conservateur.*

## **Investissement Conseils : Présentez-nous votre mutuelle d'assurance ?**

**Thibault Guénée :** Le Conservateur est un groupe mutualiste indépendant au service de la stratégie patrimoniale depuis plus de cent-soixante-dix ans. Le Conservateur a élaboré une gamme de produits diversifiés en assurance-vie, prévoyance, capitalisation, épargne-retraite et placements financiers. Il propose notamment une solution d'épargne originale sur laquelle il a bâti sa réputation : la Tontine. S'appuyant sur une politique de gestion qui a fait ses preuves, le Conservateur accompagne ses clients dans la définition et la mise en œuvre de leur stratégie patrimoniale dans le temps, en engageant avec eux une réflexion globale intégrant à la fois les aspects économiques, civils, fiscaux et prévoyance de leur situation. Avec plus de 246 000 sociétaires, cinq-cent-cinquante agents indépendants, 808 millions d'euros de chiffre d'affaires et plus de 8 milliards d'euros d'actifs gérés au 1<sup>er</sup> janvier 2018, le Conservateur est un acteur de référence sur le marché français.

## **Quel est votre positionnement sur le segment de clientèle haut de gamme ?**

**T.G.** Depuis plusieurs années, le Conservateur a adopté une stratégie de montée en gamme en développant une clientèle patrimoniale grâce à la qualité de nos conseils, notamment avec l'aide de Jean Prieur, professeur émérite des Universités, et de notre ingénierie patrimoniale dirigée par Corinne Caraux. En misant sur la proximité humaine de notre réseau et la pérennité de la relation avec nos clients, nous développons des solutions patrimoniales sur mesure. Pour prendre soin de ce segment de clientèle haut de gamme, le groupe mise à la fois sur des services à haute valeur ajoutée (souscription digitalisée, signature électronique, etc.), ainsi que sur les valeurs humaines, d'écoute et de proximité de son réseau d'agents généraux d'assurance (plus de cinq-cent-cinquante agents répartis sur toute la France). Le groupe continue de renforcer sa présence dans les grandes villes, à travers de nouvelles implantations patrimoniales, et le recrutement de profils, notamment issus de la banque privée.



**Thibault Guénée**, directeur gouvernance produits, marketing, communication et digital du Conservateur.

“ Association collective d'épargne viagère, [la Tontine] réunit des épargnants décidant d'investir des fonds en commun avec un horizon de placement déterminé, entre dix et vingt-cinq ans. ”

## **Quel produit vous différencie de vos concurrents ?**

**T.G.** La Tontine bien sûr ! Association collective d'épargne viagère, elle réunit des épargnants décidant d'investir des fonds en commun avec un horizon de placement déterminé, entre dix et vingt-cinq ans. Au terme de l'association, l'actif constitué des cotisations des adhérents, et notamment des fruits de la gestion, est intégralement réparti entre les bénéficiaires des adhésions dont les assurés sont en vie.

# et de transmission peu connue

L'une des clés de l'efficacité de la gestion financière de la Tontine réside dans le blocage des fonds pendant la durée de l'adhésion. L'indisponibilité des sommes jusqu'à son échéance confère, en effet, aux gestionnaires une liberté et une souplesse permettant une gestion financière à horizon déterminé et des options d'investissement à long terme. La gestion financière peut alors opter pour des investissements dynamiques au début de la vie de l'association (actions, immobiliers, actifs non cotés, etc.) pour diminuer progressivement au profit de valeurs obligataires à l'approche du terme.

Les sommes obtenues au terme de l'adhésion sont issues de la répartition de l'actif de l'association. La Tontine ne rentre pas dans le champ d'application de la loi Sapin II et échappe donc à toute mesure de blocage en cas de crise systémique.

La spécificité de la Tontine l'affranchissait sous conditions de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF). La loi de finances pour 2018 a supprimé l'ISF et a créé un nouvel impôt sur le capital dénommé IFI (impôt sur la fortune immobilière). Ainsi, les primes versées sont hors champ d'application de ce nouvel impôt, quels que soient l'âge de l'adhérent, et la nature mobilière ou immobilière des titres dans lesquels sont investis les actifs de la Tontine. Au terme de l'adhésion sous réserve de la survie de l'assuré, le capital versé aux bénéficiaires désignés bénéficie, sur les produits capitalisés, du régime fiscal de l'assurance vie. En cas de décès de l'assuré avant la clôture de l'association collective d'épargne viagère, les cotisations profitent à l'association et donc à la communauté des autres adhérents. Pour protéger leurs proches, les adhérents se voient proposer en exclusivité et facultativement l'adhésion à un contrat de groupe d'assurance temporaire décès dont les bénéficiaires sont soumis à une fiscalité en fonction de l'âge de l'assuré à l'adhésion.

## La Tontine joue-t-elle aussi le rôle d'un complément de retraite ?

**T. G.** Au-delà de sa contribution à la valorisation de son patrimoine dans un souci de diversification, la Tontine se révèle également un instrument de transmission intergénérationnelle maîtrisée, notamment au profit des enfants et petits-enfants. Cette stratégie repose sur une transmission des capitaux, souvent dans la limite des abattements légaux applicables, en amont du placement. A l'heure des négociations sur la loi Pacte, desquelles sembleraient émerger des produits de retraite avec une possibilité de sortie en capital, la Tontine est encore et toujours une solution pour le financement d'un complément pour sa retraite avec une sortie en capital. Dans cette perspec-

“ Au-delà de sa contribution à la valorisation de son patrimoine dans un souci de diversification, la Tontine se révèle également un instrument de transmission intergénérationnelle maîtrisée, notamment au profit des enfants et petits-enfants. ”

tive, il est même judicieux de souscrire plusieurs Tontines en cascade (une par an), notamment afin de profiter des abattements fiscaux sur les intérêts (4 600 euros pour une personne seule, 9 200 euros pour un couple).

## Où en êtes-vous dans l'innovation en termes de support unités de compte ?

**T. G.** En jouant le temps comme un allié, le groupe a toujours privilégié le développement d'un savoir-faire à l'écart des effets de mode en favorisant les investissements long terme. Nos résultats de ces dernières années nous confortent dans la pertinence et l'efficacité d'une gestion diversifiée donnant de la valeur au temps.

Dans une volonté de continuer à proposer des solutions innovantes d'épargne longue et d'accroître la diversification de l'épargne de ses clients, le Conservateur a créé en début d'année 2018 un nouveau support structuré avec un mécanisme de protection du capital : Conservateur Double Opportunité.

Ce nouveau produit innovant permet de profiter à la hausse comme à la baisse, à une échéance préfixée de dix ans, des variations entre +50 et -50 % de l'indice de référence du marché action de la zone euro (l'EuroStoxx 50 qui est l'indice des cinquante plus grandes valeurs). Pour une variation de l'indice EuroStoxx 50 comprise entre -50 et +50 %, le gain brut du client au terme est égal à la valeur absolue de cette variation. Ainsi, par exemple, pour une baisse au terme de l'indice de -30 %, le gain brut du client au terme sera de +30 %. Pour une variation de l'indice EuroStoxx 50 au-delà de +50 %, le gain brut du client au terme est plafonné à +50 %. Pour une variation de l'indice EuroStoxx 50 en deçà de -50 %, au terme, le client subit une perte brute correspondant au double de la variation en deçà de -50 %. Ainsi, pour une baisse au terme de l'indice de -54 %, le client subit une perte brute de -8 % (2 x -4 %).

■ Propos recueillis par Bernard Le Court