

# AFCA MAE

Comment préparer sa retraite ?  
Quelle épargne possible dans nos vies  
de mobilité ?

24 mars 2015



BANQUE TRANSATLANTIQUE

| A MEMBER OF CIC PRIVATE BANKING |

# Sommaire

**Page 4** Qu'est-ce que la retraite par capitalisation ?

**Page 9** L'assurance vie

**Page 12** L'immobilier locatif

**Page 15** Autres placements

**Page 17** Conclusions

**Page 19** La Banque Transatlantique en bref

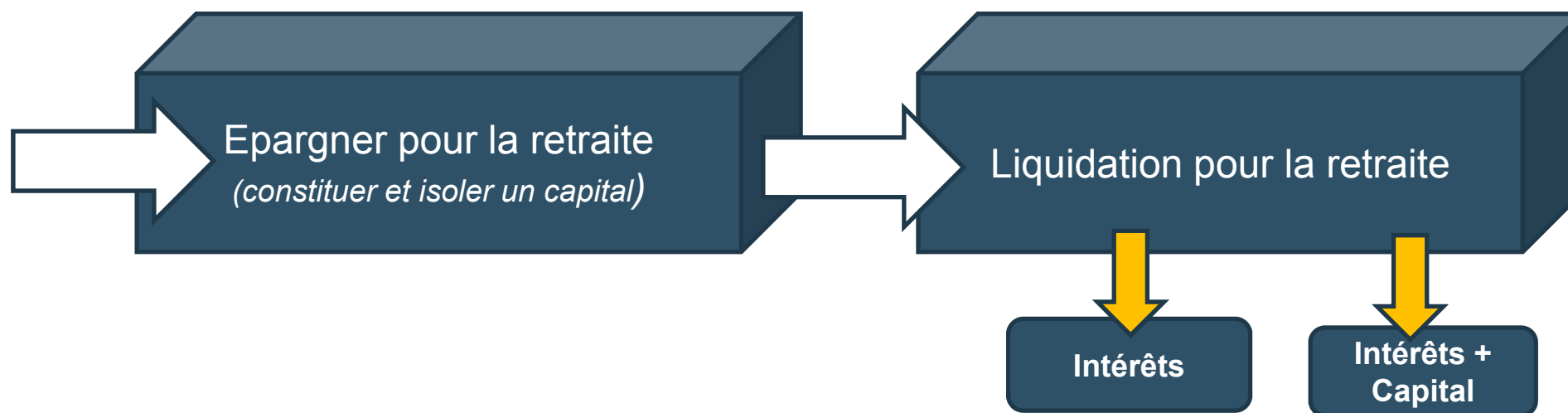
## Deux solutions concrètes

- **Système français de retraite à l'étranger :**
  - ✓ Cotisation à la CFE – Vieillesse
  - ✓ Possibilité de cotiser en tant que chargé de famille
  
- **Revenus supplétifs : retraite par capitalisation et immobilier de rendement**
  - ✓ Définition des besoins à la retraite
    - Prise en compte de l'inflation
    - Importance de posséder sa résidence principale
  
  - ✓ Constituer et cristalliser le capital générant le revenu souhaité
    - Importance de l'effort d'épargne et des choix de placements
    - Acquérir un patrimoine immobilier de rendement grâce au financement bancaire
  
  - ✓ Liquidation de ce capital au moment de la retraite :
    - Consommation des intérêts / loyers
    - Consommation des intérêts / loyers et du capital

# Qu'est-ce que la retraite par capitalisation ?

# Principe de la retraite par capitalisation

- La retraite par capitalisation suppose deux phases :



**Le montant de ce capital va être déterminé par l'évaluation des revenus nécessaires au maintien du train de vie à la retraite.**

## 1<sup>ère</sup> étape : définir le capital financier nécessaire en fonction des revenus souhaités

De quel capital dois-je disposer pour obtenir 1000 euros par mois pendant ...  
(sans objectif de transmission)

	15 ans	20 ans	25 ans	30 ans	35 ans
Placé à 1%	194 000 €	265 000 €	340 000 €	419 000 €	502 000 €
Placé à 2%	180 000 €	240 000 €	300 000 €	360 000 €	420 000 €
Placé à 3%	167 000 €	218 000 €	266 000 €	312 000 €	356 000 €
Placé à 4%	156 000 €	199 000 €	237 000 €	273 000 €	305 000 €
Placé à 5%	146 000 €	182 000 €	213 000 €	240 000 €	264 000 €
Placé à 6%	137 000 €	167 000 €	192 000 €	213 000 €	230 000 €

- Epuisement du capital
- Prise en compte d'une inflation de 2% par an
- Attention à la fiscalité en vigueur non prise en compte dans cet exemple

## 1<sup>ère</sup> étape : définir le capital financier nécessaire en fonction des revenus souhaités

De quel capital dois-je disposer pour obtenir 1000 euros par mois ?  
(en conservant mon capital)

	un capital de
Placé à 2%	600 000 €
Placé à 3%	400 000 €
Placé à 4%	300 000 €
Placé à 5%	240 000 €
Placé à 6%	200 000 €
Placé à 7%	171 428 €

- Le capital pourra être transmis
- Inflation : le rendement du placement doit augmenter au fil du temps pour conserver son pouvoir d'achat
- Attention à la fiscalité en vigueur non prise en compte dans cet exemple

**=> Etape suivante : détermination de la phase d'épargne pour aboutir à ce capital**

## 2<sup>ème</sup> étape : Constitution - définir son épargne mensuelle pour atteindre le capital financier nécessaire

Combien dois-je épargner chaque mois et pendant quelle durée pour obtenir 200 000 € de capital ?

	25 ans	20 ans	15 ans	10 ans	5 ans
Placé à 1%	590 €	750 €	1 300 €	1 590 €	3 250 €
Placé à 2%	520 €	680 €	960 €	1 510 €	3 170 €
Placé à 3%	450 €	610 €	880 €	1 430 €	3 100 €
Placé à 4%	390 €	550 €	840 €	1 360 €	3 020 €
Placé à 5%	340 €	490 €	760 €	1 300 €	2 950 €
Placé à 6%	300 €	440 €	700€	1 230 €	2 850 €

- Epuisement du capital : pas d'objectif de transmission
- Attention à la fiscalité en vigueur non prise en compte dans cet exemple

**=> Cette approche permet d'évaluer l'effort d'épargne mensuel à consentir, et d'affiner aussi le montant des revenus nécessaires à la retraite**



# L'assurance vie

# Produits pour préparer la retraite : l'assurance vie

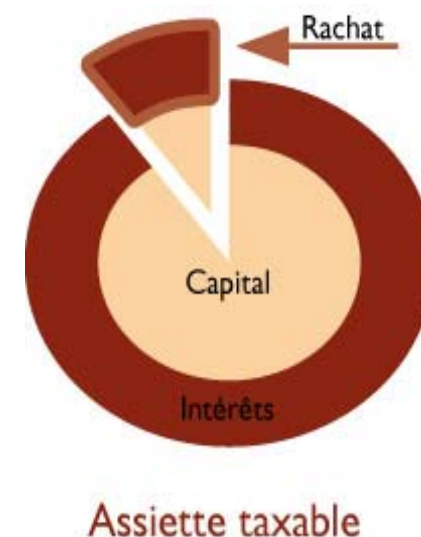
## Les atouts de l'assurance vie

- Avantages fiscaux
- Epargne disponible (contrairement aux idées reçues) mais la procédure est plus formelle que sur un livret
- Produit d'épargne qui présente l'avantage d'organiser son capital en cas de décès
- Fonds en euros (capital garanti) ou en unités de compte (investissement dynamique sur les marchés financiers)
- Rachat programmé, rente en viager ...
- Attention : La fiscalité des contrats d'assurance vie a subi des modifications au cours des dernières années.

# Produits pour préparer la retraite : l'assurance vie

## La fiscalité de l'assurance vie reste privilégiée en France

- En l'absence de rachat, total ou partiel, les produits générés au sein d'un contrat d'assurance vie sont exonérés d'impôt sur le revenu.
- Lors d'un rachat, seule la partie « Intérêts » des sommes retirées est soumise à l'impôt sur le revenu au barème progressif ou, sur option, aux prélèvements libératoires suivants :
  - 35 % de la 1ère à la 4ème année ;
  - 15 % de la 5ème à la 8ème année ;
  - 7,50 % au-delà de la 8ème année après un abattement de 4.600€ pour un célibataire et de 9.200€ pour un couple.
- A cette fiscalité s'ajoute celle des prélèvements sociaux (15,5 %)



# L'immobilier locatif

# Produits pour préparer la retraite : l'immobilier locatif

## Les atouts

- Achat par crédit : la phase d'épargne devient une phase de remboursement de crédit et le locataire contribue ainsi à l'acquisition du capital retraite
- Valeur d'usage : l'investissement locatif peut devenir une résidence du propriétaire, un logement pour les enfants étudiants, etc.
- Impôt sur le revenu : déductibilité des intérêts d'emprunts et des travaux d'entretien et d'amélioration
- SCPI : produits de rendement de diversification – peut être inclus dans un contrat d'assurance vie sous conditions.

# Produits pour préparer la retraite : l'immobilier locatif

## Les inconvénients

- Les revenus fonciers sont lourdement taxés (IR et prélèvements sociaux),
- Les propriétaires sont redevables de la taxe foncière,
- L'immobilier locatif nécessite des investissements réguliers et plutôt significatifs (travaux, mise aux normes) dans le cadre d'une réglementation qui se durcit, ce qui vient d'autant diminuer le rendement net réel du placement immobilier,
- Impayés et vacance entre locataires diminuent également le rendement réel de l'investissement, ainsi que les éventuels frais de gestion locative ( => possibilité d'assurer ses loyers),
- La plus-value à la revente vient doper le rendement. L'immobilier est une succession de cycles assez longs,
- La dimension affective de la « pierre » vient souvent brouiller l'analyse purement rationnelle qui devrait en être faite, bien plus que pour les placements bancaires ou financiers.
- Pas aussi liquide qu'un placement financier.

# Autres placements

## Produits pour préparer la retraite : les autres placements

- Le PERP ou Plan d'Épargne Retraite Populaire présente un intérêt certain pour les contribuables imposés à la dernière tranche de l'impôt sur le revenu (déduction des cotisations versées des revenus nets imposables dans une certaine limite). Les revenus sont imposables dans la catégorie des rentes viagères et seront donc assujettis à l'impôt sur le revenu. *Chaque époux ou partenaire d'un PACS ayant atteint la limite de déduction peut bénéficier du plafond non utilisé par son conjoint ou partenaire inactif.*
- Le PEA ou Plan d'Épargne en Actions offre un cadre fiscal privilégié pour investir sur le marché actions. La rente viagère issue d'un PEA assurance présente le grand avantage d'être défiscalisée, à l'exception des prélèvements sociaux sur une fraction de la rente.
- L'épargne bancaire classique peut être mise en œuvre en fonction des conditions de taux, les revenus sont en général soumis à une fiscalité élevée.
- Bien entendu, l'acquisition de la résidence principale reste primordiale, elle permet de se couvrir contre les hausses de loyers futures, et donc en partie l'inflation, qui « grignote » généralement les rentes.



# Conclusions

- La retraite se prépare activement : pendant la phase d'épargne, elle nécessite une réflexion permanente sur l'évaluation des besoins futurs, en fonction de l'évolution des capacités d'épargne et d'endettement
- Il est indispensable d'intégrer une réflexion sur l'espérance de vie et de penser à souscrire en parallèle des offres de prévoyance (capital décès, rente éducation)
- Le produit miracle n'existe pas ! La stratégie peut être mise en œuvre grâce à divers placements et il est même intéressant de travailler sur plusieurs axes lorsque cela est possible.  
Par exemple : constitution d'un capital par effet de levier avec l'immobilier, puis transformation en assurance vie ou en PEA assurance avec rente viagère défiscalisée
- La situation évolue en permanence et la tendance de fond est à l'accélération du rythme des changements économiques, juridiques et fiscaux : il convient donc de faire régulièrement le point pour conserver la bonne stratégie

# Banque Transatlantique en bref

# La Banque Transatlantique en bref

Banque créée en 1881 par Eugène Pereire, alors Président de la Compagnie Générale Transatlantique (les *French Lines*) dont elle tient son nom.

La Banque Transatlantique est détenue à 100 % par le CIC, lui-même contrôlé à 96 % par le Crédit Mutuel.

## > Conseil d'Administration (partiel) :

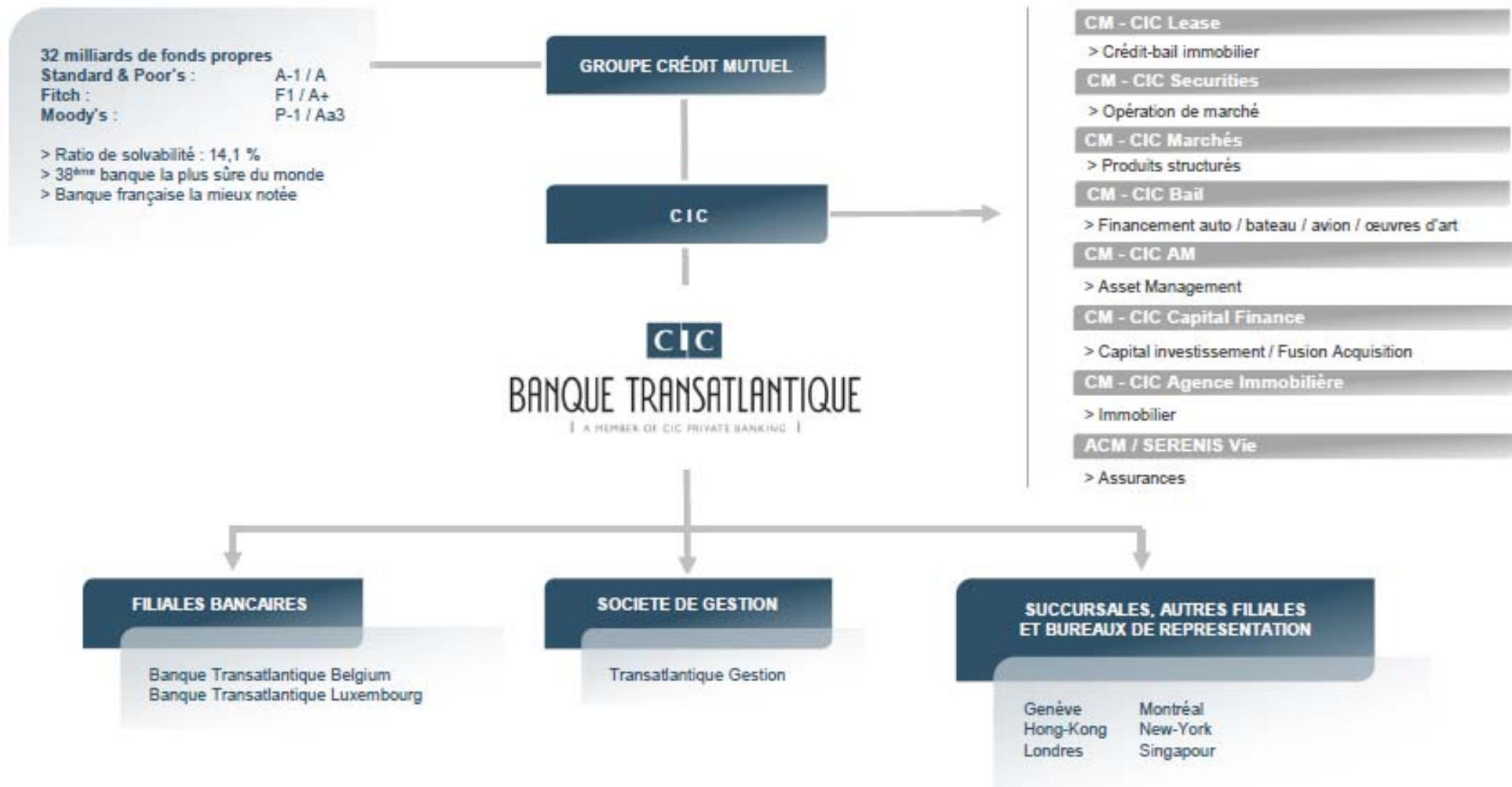
<b>Bruno Julien-Laferrière</b>	PDG Banque Transatlantique
<b>Michel Lucas</b>	Président CM-CIC
<b>Pascal Cagni</b>	Ancien directeur général d'Apple EMEA
<b>Mario Colaiacovo</b>	Ancien président de Safran
<b>Daniel Dewavrin</b>	Ancien président de Faurecia
<b>Didier Domange</b>	Président de Zodiac Aerospace
<b>Bertrand Dufourcq</b>	Ambassadeur de France
<b>Jean-Paul Giraud</b>	Ancien président de la FNAC et de Go Sport
<b>Jean Huet</b>	Ancien directeur général du CIC
<b>Gérard Pelisson</b>	Co-fondateur d'Accor
<b>Philippe Salle</b>	PDG d'Altran

**Ressources Humaines  
du groupe BT :**  
350 collaborateurs

**Encours géré 30/06/2013 :**  
22 Milliards €

**Implantations**  
à Bruxelles, Genève,  
Hong Kong, Londres,  
Luxembourg, Montréal,  
New York, Singapour

# Position dans le Groupe Crédit Mutuel-CIC



# Le savoir-faire de la Banque Transatlantique

## > Des services dédiés à une clientèle spécifique comme :

- Les diplomates et fonctionnaires en poste en France ou à l'étranger
- Les salariés en mobilité internationale
- Les détenteurs de stock-options et/ou actions gratuites
- Les chefs d'entreprises/cadres dirigeants
- Les grandes familles fondatrices de groupes industriels

## > Des liens historiques avec les ministères français :

- Rachat de la Banque Dosseur en 1933
- Un savoir-faire aujourd'hui étendu auprès de l'ensemble des ministères
- Une connaissance accrue des carrières d'état
- Une gestion adaptée à l'éloignement, y compris en pays à risques

# Vos contacts à la Banque Transatlantique

## Clientèle Patrimoniale

Directeur Adjoint : Eric MASSON

## Développement Clientèle Privée et Partenariats

Responsable : Maryline NAVARRO

Chargés d'affaires : Silvia POMBO GASPAR  
Sabrina CHEGRI  
Vincent LARRAMENDY  
Clément CARAMANTE

**Coordonnées :** Tél : 01.56.88.73.81  
Email : [btcontact@banquetransatlantique.com](mailto:btcontact@banquetransatlantique.com)



BANQUE TRANSATLANTIQUE

| A MEMBER OF CIC PRIVATE BANKING |

PARIS | BRUXELLES | GENÈVE | HONG KONG | LONDRES | LUXEMBOURG | NEW YORK | SINGAPOUR

26, avenue Franklin D. Roosevelt - 75372 Paris Cedex 08 | [www.banquetransatlantique.com](http://www.banquetransatlantique.com)