

# SUJET 12

## FICHE CANDIDAT

Vous êtes chargé(e) de clientèle à l'agence Lontarrain à Bergerac et vous recevez à sa demande un de vos clients Monsieur SAURET.

Au téléphone, M. Sauret s'est dit intéressé par une retraite complémentaire et avait remarqué une publicité pour le contrat VITALIF.

### Renseignements sur le client :

M. Sauret, 41 ans, est négociant en vins.

Il est assuré à votre agence pour les contrats suivants :

- MRH
- Assurances auto : 3 contrats, un 4x4 Range Rover, une Renault Vel Satis et une Peugeot 206 au nom de sa femme.
- Assurance scolaire de ses deux enfants Erwan, 10 ans et Gaëlle 8 ans.

Il se méfie des placements en actions.

Annexe (4 pages) : contrat VITALIF

**NB** – La réussite de l'entretien n'est pas liée à l'accord du client.

<b>B.P.</b>	Spécialité : <b>ASSURANCE</b>	Code Spécialité : .....	Durée :	Session <b>2003</b>
Épreuve : <b>E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE</b> N° sujet : <b>03-1653</b>			Coefficient:	Folio <b>1 / 5</b>

# Annexe (page 1)



## VITALIF

Constitution d'un complément de retraite pour les Travailleurs non salariés

MEMENTO CONSEILLER  
USAGE INTERNE

VITALIF : une réponse aux besoins des TNS

### Notre client

Conscient des limites de l'actuel système de retraite par répartition, veut s'assurer un complément de retraite  
Il cherche la **sécurité** pour lui et pour ses proches

Engagé dans la compétition économique, Il sait qu'il lui appartient maintenant d'organiser lui-même sa retraite.  
Il cherche **performance et souplesse**.

Grâce à son dynamisme, il a su développer son activité, il voit une part importante de ses gains prélevée par l'impôt.  
Il cherche à constituer ou valoriser un **patrimoine**.

### Notre offre

→ Versement d'une **rente individuelle ou réversible** lors du départ en retraite  
Des **garanties fortes** en cas de décès, d'accident ou de dépendance.

→ Un investissement réparti entre actions, obligations et fond en Euros  
Le **choix** du support financier le plus adapté  
Des versements libres ou périodiques

→ Des cotisations bénéficiant des **avantages de la loi Madelin**.  
Jusqu'à 42 900 Euros déductibles, chaque année, du revenu imposable.

### LES GARANTIES DU CONTRAT

**A 65 ans**, âge normal de la liquidation de la retraite –possibilité d'anticipation ou de prolongation – notre client a le choix du versement :

- d'une **rente viagère réversible** à 60 %, 100 % ou 150 % au profit du conjoint ou de toute personne désignée  
ou
- d'une **rente viagère individuelle** non réversible avec annuités garanties ou non.

Pour répondre au désir de votre client de rester chez lui sans être à la charge de ses proches, le contrat inclut une **garantie dépendance** (sous réserve d'acceptation médicale) :

- la rente versée est doublée en cas de dépendance

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : .....

Durée :

Session  
**2003**

Épreuve : **E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE**  
N° sujet : **03-1653**

Coefficient:

Folio  
**2 / 5**

# Annexe (page 2)

## ET POUR OFFRIR A VOS PROCHES DES GARANTIES MAXIMALES

- ◆ En cas de **décès** avant l'âge de la retraite, votre client peut choisir d'apporter à sa famille soit :
  - La sécurité d'une rente garantie par un capital au moins égal aux cotisations déjà versées et éventuellement **augmenté des performances du contrat** (coût 0,2 % par mois sur l'encours géré).
  - Le maintien du niveau de vie par le versement d'une rente correspondant à 100 % de l'épargne qui aurait été acquise à 65 ans (12 % des cotisations périodiques, renonciation possible en cours de contrat).
  
- ◆ Et, parce qu'un **accident** est toujours possible ... En cas d'invalidité totale de travail, la TROIZESS prend le relais :
  - Les cotisations périodiques sont totalement prises en charge (3% des cotisations périodiques, questionnaire de santé obligatoire).

## LES SUPPORTS

Quels que soient les aléas du marché boursier actuel, les chiffres montrent que sur une longue période **l'achat d'actions** reste le placement le plus rentable. Mais il est important pour se constituer une retraite de ne pas mettre « tous ses œufs dans le même panier ». C'est pourquoi nos experts de TROIZESS-SPIELBANK répartissent les investissements entre actions, obligations et produits monétaires suivant la conjoncture économique et le niveau de risque souhaité.

VITALIF offre à chaque client le **CHOIX** entre deux modes de gestion : la gestion libre et la gestion contrôlée, votre client peut passer **librement et sans frais** de l'un à l'autre.

### La gestion contrôlée

Accaparé par son activité professionnelle ou peu familiarisé avec les marchés financiers, votre client préfère confier aux experts de la TROIZESS la gestion de son épargne.

Les cotisations sont alors **automatiquement investies, en fonction de son âge**, sur quatre supports financiers. Cette répartition permet à la fois de bénéficier des taux de croissance du marché boursier et d'éviter les aléas de la conjoncture économique.

Jusqu'à 46 ans <b>Vitalif Expansion</b> 90 % des cotisations sont placées en actions. Période de croissance du capital. Par leur expérience des placements boursiers, nos experts maximisent les gains.	De 47 à 54 ans <b>Vitalif Symétrie</b> 45 % est placé en actions. L'achat d'obligations vient équilibrer le capital et optimiser les rendements.
De 55 à 58 ans <b>Vitalif Apogée</b> La part d'actions passe à 30 %. C'est le moment de pérenniser les gains et de stabiliser le capital.	De 58 à 65 ans <b>Vitalif Pyramide</b> Dernière étape avant la retraite. Le placement sur des produits monétaires stables Le capital est à l'abri des aléas du marché boursier.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : .....

Durée :

Session  
2003

Épreuve : **E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE**  
N° sujet : **03-1653**

Coefficient:

Folio  
**3 / 5**

## Annexe (page 3)

**NOUVEAU** : à partir du 1<sup>er</sup> juillet 2003, la TROIZESS vous propose également Vitalif Ethique, ce fonds possède les mêmes caractéristiques que Vitalif Expansion, mais les cotisations sont investies en actions d'entreprises prônant le développement durable. Convaincus que le progrès ne vaut que s'il est partagé par tous, nous avons sélectionné (avec l'aide d'une agence indépendante de notation sociale) des entreprises européennes manifestant un comportement responsable vis à vis de la société et ce d'après les critères suivants :

- clarté et transparence dans la présentation des comptes,
- qualité et sens des responsabilités du management,
- profil social et attitude vis à vis des délocalisations,
- relations avec les actionnaires,
- respect de l'environnement.

La faillite d'Enron montre où peut conduire la recherche de superprofits, notre fonds s'adresse donc à des investisseurs qui pensent que, sur le long terme la sur-performance est liée à un comportement responsable de l'entreprise.

### La gestion libre

C'est le client qui décide sur quel support il place son épargne. S'il ne craint pas de s'exposer aux fluctuations du marché boursier pour se constituer un complément de retraite élevé il choisira les placements en actions de **Vitalif expansion**, s'il craint une récession boursière, il se dirigera vers des produits monétaires et **Vitalif Pyramide**.

La gestion libre permet :

- de répartir l'épargne sur les différents supports proposés,
- de suivre en temps réel l'évolution des investissements,
- de rester maître de ses choix,
- d'investir des sommes qui feront baisser de manière significative son prélèvement fiscal.

**Les arbitrages** (transferts de fonds d'un support à un autre) sont possibles à tout moment. Un arbitrage par an est gratuit, pour les autres les frais s'élèvent à 0,45 % des sommes arbitrées.

### DES VERSEMENTS PARTICULIEREMENT SOUPLES

Les TNS peuvent connaître au cours de leur vie des **variations de revenus** selon les années, c'est pourquoi notre client peut à tout moment :

- ◆ choisir le montant de son investissement pour atteindre le niveau de retraite souhaité,
- ◆ verser des cotisations libres,
- ◆ changer la périodicité des versements,
- ◆ reconstituer sa carrière en effectuant des versements au titre d'années antérieures à son adhésion.

Cotisations	Versement minimum
Mensuelles	120 Euros
Trimestrielles	350 Euros
Semestrielles ou annuelles	600 Euros

\*Versements annuels maximum possibles déductibles du revenu imposable : 42 900 Euros

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : .....

Durée :

Session  
2003

Épreuve : **E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE**  
N° sujet : **03-1653**

Coefficient:

Folio  
4/5

# Annexe (page 4)

Des **frais dégressifs** et clairement définis perçus au moment du versement

Montant	Jusqu'à 2 000 €	De 2 001 à 6 000 €	A partir de 6 001 €
Sur cotisations annuelles ou périodiques	4,5 %	4 %	3,5 %

Le rachat n'est possible qu'en cas de cessation d'activité après une liquidation judiciaire ou une I.T.D.  
Les frais de gestion sont de 0,075 % sur les Unités de compte dépendant des FCP et de 0,06 % sur le fond en Euros.

## LES AVANTAGES DU PRODUIT

### Le déséquilibre structurel des retraites par répartition.

- ◆ En 2040, pour un artisan au travail il y en aura trois en retraite, cette proportion est de un à quatre pour les commerçants,
- ◆ Les cotisations aux régimes obligatoires s'élèvent à 16,35 % du revenu des TNS pour un reversement qui ne dépasse pas 50 % du revenu moyen
- ◆ A l'Organic et à la Cancava (caisses de retraites interprofessionnelles pour les commerçants, industriels et artisans), il y a déjà **moins d'un cotisant par retraité** ( respectivement 0,6 et 0,7)

Il est donc important pour les TNS de prendre directement en charge une partie de leur retraite et sur le long terme, ce sont les placements boursiers qui présentent les meilleurs rendements.

### Les avantages de la loi Madelin

- ◆ Depuis la loi Madelin, les entrepreneurs individuels peuvent déduire de leur revenu professionnel les cotisations versées aux régimes obligatoires et à **des régimes volontaires** de retraite de santé et de perte d'emploi (dans la limite de 19 % de 8 fois le plafond annuel de la SS, soit 42 900 Euros en 2002).
- ◆ Les revenus versés sous forme de rente sont **imposés comme des pensions**.
- ◆ Les versements doivent être réguliers dans leur montant et leur périodicité, mais des **versements libres** sont possibles et permettent donc de s'adapter au disponible fiscal de l'année.

Pour le client l'**avantage fiscal** est donc double surtout s'il se trouve dans des tranches élevées d'imposition :

- ◆ Les cotisations versées actuellement sont déduites du revenu imposable (à un **taux maximum** pendant l'activité professionnelle).
- ◆ L'argent que votre client aurait versé maintenant aux impôts, lui sera reversé sous forme de retraite complémentaire et sera donc **beaucoup moins imposé** au moment de la retraite.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité : .....

Durée :

Session  
2003

Épreuve : **E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E32 – ORALE**  
N° sujet : 03-1653

Coefficient:

Folio  
**5/5**