

## SUJET 7

### FICHE CANDIDAT

Vous êtes chargé(e) de clientèle à l'agence CHABAL de Castres (81200).

Monsieur ELISSADE, assuré chez vous depuis 5 ans en auto et habitation, est très satisfait de vos services et vous demande conseil.

Monsieur ELISSADE s'inquiète un peu à propos de ses conditions de vie lorsqu'il sera en retraite et désire se constituer un petit capital pour les améliorer. Il a entendu parler d'assurance-vie mais aussi du PERP. Tout cela est un peu confus pour lui. Il souhaite que vous l'aidiez à comparer les deux types de contrat.

Vous disposez d'une fiche client et d'annexes.

#### Fiche client

Monsieur ÉLISSADE, 45 ans, a 2 enfants à charge de 18 et 20 ans.

Sa femme ne travaille pas.

Ses revenus sont de 25 000 euros par an.

1 contrat auto pour une 306 de 1995 assurée au tiers.

1 contrat MRH. Il est propriétaire de son appartement.

#### Annexes :

- Annexe 1 et 1 bis : tableau comparatif du contrat PERP et du contrat d'assurance vie commercialisés par ASSURIX.

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

**B.P.**

Spécialité : **ASSURANCE**

Code Spécialité :

Durée :  
**20' + 20'**

Session  
**2008**

Épreuve : **E32 Communication Professionnelle orale**

N° Sujet : **7**

Coefficient :  
**2**

Folio  
**1 / 3**

## ANNEXE 1

### TABLEAU COMPARATIF DU CONTRAT PERP ET DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE COMMERCIALISÉS PAR ASSURIX.

	PERP	Assurance vie
<b>Qui peut souscrire ?</b>	Toute personne, quelle que soit sa situation professionnelle et avant l'âge de la retraite	Toute personne, quels que soient son âge et sa situation professionnelle
<b>PENDANT VOTRE VIE ACTIVE</b>		
<b>La fiscalité</b>	<p>Les sommes versées sont <b>déductibles du revenu imposable</b>, dans la limite de 10% des revenus professionnels.</p> <p>Cette déduction ne peut pas excéder 10 % des revenus annuels de l'activité professionnelle, plafonnés à huit fois le plafond annuel de la Sécurité sociale.</p> <p>Principal avantage du Plan d'épargne retraite populaire, il permet à chaque adhérent de déduire les cotisations versées de son revenu net imposable.</p> <p>Si on prend le cas de M. X. qui verse tous les mois 200 € sur son PERP. En un an, il aura versé 2400 euros et réalisera une économie d'impôt de 897 € sur la base de ses revenus imposables de 40 612 €.</p> <p>Mlle Y., qui verse 40 € par mois, fera une économie d'impôt de 136 € par rapport à un revenu imposable de 21 768 €. Fiscalité de l'assurance vie</p>	<p>Les sommes versées ne sont <b>pas déductibles</b> du revenu imposable.</p> <p><b>En cas de retrait :</b>  <b>Avant le 8<sup>e</sup> anniversaire de l'adhésion :</b> imposition soit par intégration de la plus-value au revenu, soit par prélèvement libératoire forfaitaire (35% les 4 premières années, 15%, les suivantes).  <b>Après 8 ans :</b>            En cas de sortie en rente une fraction des versements de 30% (moins de 50 ans) à 70% (plus de 69 ans) est exonérée d'impôt.</p> <p><b>En cas de décès :</b> Les versements et les intérêts qui s'y rattachent sont exonérés de toute taxation jusqu'à un plafond de 152 000 € par bénéficiaire et ce quelque soit son lien de parenté avec l'adhérent (pour les versements réalisés avant le 70<sup>e</sup> anniversaire).</p>
<b>La constitution de l'épargne</b>	<p>Vous effectuez des versements à <b>votre rythme</b> et faites varier les montants en fonction de l'évolution de votre situation professionnelle et personnelle.</p> <p>Votre épargne est valorisée chaque année par un taux de rendement.</p>	<p>Les versements que vous effectuez à <b>votre rythme</b> et sans obligation de régularité alimentent votre épargne.</p> <p>Versements minimum de 30 €, sans plafond.</p> <p>Votre épargne est valorisée chaque année par un taux de rendement.</p>
<b>La disponibilité</b>	<p>Les sommes épargnées ne sont <b>pas disponibles</b> avant le départ en retraite</p>	<p>Les sommes épargnées sont <b>disponibles à tout moment</b> par rachat total ou partiel et sans pénalité contractuelle. Des avances sont également possibles.</p>
<b>La garantie en cas de décès</b>	<p>Versement d'une <b>rente viagère (imposable)</b> au bénéficiaire désigné ou d'une rente temporaire d'éducation s'il s'agit d'un enfant mineur.</p>	<p>Versement du capital en une seule fois au bénéficiaire désigné (<b>hors succession</b>).</p>
<b>AU MOMENT DU DEPART A LA RETRAITE</b>		
	<p>Versement d'un complément de retraite à <b>partir de 60 ans</b> (ou avant selon le régime). L'épargne acquise est convertie en <b>une rente viagère</b> qui permet d'assurer un revenu régulier jusqu'à la fin de la vie.</p>	<p>Capital disponible à tout moment, indépendamment de votre départ en retraite. Choix entre le versement d'un capital en une ou plusieurs fois ou le versement d'une rente viagère réversible.</p>

## ANNEXE 1 bis

### TABLEAU COMPARATIF DU CONTRAT PERP ET DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE COMMERCIALISÉS PAR ASSURIX.

<b>PENDANT VOTRE RETRAITE</b>		
<b>La fiscalité</b>	Un complément de retraite <b>imposable dans la catégorie des pensions et retraites</b> avec abattement de 10 et 20% et soumis aux contributions sociales (C.S.G. et C.R.D.S.)	Après 8 ans de versements, <b>exonération d'impôt</b> (dans la limite d'un plafond de plus-value).  Si versement d'une rente viagère : une partie du montant (à 60 ans, 40%) est imposable chaque année.
<b>La garantie en cas de décès</b>	Versement d'une <b>rente viagère (imposable)</b> au bénéficiaire désigné ou d'une rente temporaire d'éducation s'il s'agit d'un enfant mineur.	Versement du capital en une seule fois au bénéficiaire désigné ( <b>hors succession</b> ).  Ou versement d'une rente viagère réversible au conjoint ou concubin correspondant à 60 ou 100% de celle qui aurait été versée à l'adhérent.
<b>ANALYSE</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il s'agit d'un produit entièrement dévolu à la <b>retraite</b>, il ne faut pas être tenté d'utiliser l'épargne acquise à d'autres usages.</li> <li>• Le PERP permet de constituer un complément de retraite de manière <b>progressive et évolutive</b> en fonction des événements de la vie.</li> <li>• La déduction fiscale permet de <b>réduire l'imposition</b>.</li> <li>• Pour disposer d'un niveau de rente significatif au moment de la retraite il est conseillé d'épargner régulièrement, le plus tôt possible et <b>sur une durée d'au moins 10 ans</b> (en moyenne 4 % par an).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il n'est pas possible d'arbitrer à l'avance en affectant l'épargne à un projet spécifique.</li> <li>• <b>Choix possible</b> entre sortie en capital ou en rente viagère.</li> <li>• L'épargne est disponible à <b>moyen terme</b>.</li> <li>• Pour profiter pleinement des <b>avantages fiscaux</b> des contrats d'assurance vie, il est conseillé de garder son épargne pendant <b>8 ans au moins</b>.</li> </ul> <p>Vous pouvez <b>choisir</b> le support ... et le niveau de risque en fonction du rendement espéré (en moyenne 4,50 % par an).</p>

## FICHE JURY

Monsieur ÉLISSADE n'est pas assujetti à une très lourde fiscalité.

Il souhaite pouvoir aider sa fille de 18 ans à acquérir un studio dans quelques années.

## RAPPEL DES ÉTAPES DE L'ENTRETIEN

**I. Accueil et prise de contact (découverte).**

**II.** – Argumentation et explication  
– Réfutation des objections  
– Synthèse/consolidation

**III. Vente additionnelle éventuelle (le candidat n'y est pas contraint).**

**IV. Prise de congé.**

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

Bien expliquer les différences entre les 2 contrats :

- Dans l'un (PERP) les sommes versées sont capitalisées en vue de la retraite,
- Dans l'autre (assurance-vie) elles restent disponibles.

Tenir compte dans votre proposition du souhait formulé par Monsieur ÉLISSADE :

- Conseiller en fonction des souhaits exprimés par Monsieur ÉLISSADE : achat d'un studio pour sa fille, il doit donc disposer d'un capital disponible en vue du financement de cette acquisition. Il faut donc lui conseiller le contrat d'assurance vie.
- Conseiller d'attendre 8 ans (cf. fiscalité).
- Expliquer la possibilité de rachat avant le 8<sup>ème</sup> anniversaire de l'adhésion.

Le commentaire des documents doit être précis, clair et adapté aux souhaits de l'assuré.

**B.P.**

Spécialité : **ASSURANCE**

**CORRIGÉ**

Code Spécialité :

Durée :  
20' + 20'

Session  
2008

Épreuve : **Communication Professionnelle orale**

N° Sujet : 7

Coefficient :  
2

Folio  
1 / 1