



©DR

Parole d'expert

Directrice des nouveaux métiers et services du bien vieillir d'AG2R LA MONDIALE et membre du Conseil d'administration d'AMPHITÉA, Véronique Poncin fait le point sur les réflexions du Groupe pour devenir un tiers de confiance pour ses assurés.

« Nous explorons différentes pistes pour aider les seniors à “monétiser” leurs biens immobiliers. »

AMPHITÉA magazine: Votre Groupe s'engage sur le bien vieillir. Comment cela se manifeste-t-il ?

Véronique Poncin: Préparer et accompagner le bien vieillir de nos assurés est au cœur de l'ADN du groupe AG2R LA MONDIALE.

Au-delà de nos métiers en retraite, épargne, santé et prévoyance, notre stratégie de diversification dans ce domaine s'est d'abord traduite par l'acquisition de Domitys (*lire page 22*). Nous explorons également différentes pistes de nouveaux services pour aider les seniors à bien vieillir chez eux en nous intéressant, notamment, à des solutions innovantes de monétisation de leur patrimoine immobilier.

A. M.: En quoi cette monétisation du patrimoine est-elle importante ?

V. P.: Compte tenu de l'évolution démographique de la société et de l'offre encore trop limitée en matière d'hébergement des personnes âgées, le maintien à domicile des seniors va devenir un enjeu majeur dans les années qui viennent.

Qu'il s'agisse d'aménager son logement pour vieillir à la maison ou de solliciter des services d'aide à domicile, le coût du bien vieillir chez soi va être significatif.

Ce que le gouvernement appelle le « *virage domiciliaire* » est mis en lumière dans l'enquête « Combien ça coûte d'être vieux en France ? » menée par Retraite.com et Silver Alliance (*lire page 18*). Il est donc nécessaire d'aider les seniors à trouver de nouveaux moyens de financer leur maintien à domicile. Ils sont 70 % à être propriétaires de leur résidence principale, mais ce patrimoine est un actif peu liquide.

A. M.: Quel pourrait être le principe de cette monétisation ?



V. P.: Imaginons un logement qui vaut 400 000 € en pleine propriété et que le pro-

priétaire de 75 ans devrait occuper, compte tenu de son âge, une quinzaine d'années.

Le principe serait de démembrement la propriété, d'estimer la valeur de l'usufruit correspondant à ces quinze ans, soit environ 160 000 euros, et ainsi de lui verser immédiatement la valeur de la nue-propriété, soit environ 240 000 €, ce qui correspond à 60 % de la valeur de son bien.

A. M.: Et que ferait le particulier de cette somme récupérée ?

V. P.: Selon les constats que l'on peut faire sur le marché, cette somme serait partagée en trois parts à peu près égales: un tiers pour aider à financer le quotidien, un tiers pour aménager son logement, aider financièrement ses enfants et petits-enfants ou encore financer d'autres projets, et un tiers pour garder une poire pour la soif en effectuant un placement.

 Ce marché ne pourra se développer que si le senior est accompagné de manière éthique et sécurisée dans ses choix ! 

A. M.: Quel serait l'intérêt de l'assureur ?

V. P.: L'assureur a tout d'abord un intérêt à apporter des solutions innovantes à ses clients. En aidant le senior, c'est toute la famille qui est accompagnée dans ce parcours complexe du maintien à domicile ! Cela renforcera le lien entre le client et l'assureur. Celui-ci aura la possibilité également de devenir acquéreur de la nue-propriété dans le cadre de ses investissements immobiliers de placement.

Et, enfin, il sera légitime pour conseiller son client dans le réinvestissement de son capital. L'objectif est qu'AG2R LA MONDIALE devienne un tiers de confiance, en sécurisant non seulement son client mais aussi ses ayants droit. Cela impose un cadre éthique et responsable fort, sur un marché où il n'est pas rare de voir des taux de frais du viager totalement extravagants !

A. M.: Et si la personne décède avant le terme du contrat ou souhaite déménager ?

V. P.: Elle peut effectivement décéder avant d'avoir consommé la totalité de son usufruit mais aussi décider, et ce n'est pas rare, de déménager pour se rapprocher de sa famille, de ses amis.

Dans ce cas, la solution que nous étudions prévoit un dispositif de compensation qui serait versé au senior en cas de déménagement ou à ses ayants droit en cas de décès. Ainsi, en cas de départ prématuré, et contrairement au viager classique, ce système garantit au senior et à sa famille d'avoir monétisé le bien à sa juste valeur.

A. M.: Qui serait concerné par une telle opération ?

V. P.: Au départ de notre réflexion, nous pensions principalement aux seniors dont les revenus sont modestes. Et puis nous avons constaté que cette solution intéresse aussi des seniors plus aisés qui veulent gérer leur succession de leur vivant.

Le démembrement leur permet de disposer de liquidités pour, notamment, aider les jeunes générations, pour lesquelles l'acquisition d'un logement est freinée par les prix de l'immobilier et la hausse des taux. •