

PARTENAIRES

Vente avec usage et valeur garantis : quid de l'assurance ?

Inf. 12

Allianz France, partenaire de Monetivia, s'est impliqué dans la création d'un contrat « nouvelle génération » dédié aux seniors. L'assureur apporte son savoir-faire technique pour couvrir le risque de longévité. Trois questions à Alain Burtin, directeur des marchés.

Pour aider les seniors à mobiliser leur patrimoine immobilier auprès d'investisseurs, Monetivia offre une solution, la vente avec usage et valeur garantis. Ce contrat réserve, au profit du vendeur, un usufruit temporaire puis un droit d'usage et d'habitation viager et, pour assurer un équilibre entre les intérêts des contractants, il prévoit différentes garanties : si le vendeur décède ou déménage avant le terme de l'usufruit, l'acquéreur verse un complément de prix ; si le vendeur se maintient dans les lieux après ce terme, un assureur verse une rente à l'acquéreur pour compenser l'absence de jouissance du bien ; si le vendeur renonce à son droit d'usage et d'habitation, c'est lui qui devient bénéficiaire de la rente (*SNH 13/18 inf. 10*). Allianz France, assureur partenaire, s'est impliqué dans la création du contrat « nouvelle génération ». Alain Burtin, directeur des marchés, croit au potentiel de croissance de cette offre.

Pourquoi Allianz France s'est intéressé à la solution de Monetivia ?



Alain Burtin. D'un point de vue sociétal, Allianz France a voulu s'engager pour accompagner la mise en place de solutions qui permettent le maintien des seniors à domicile ou facilitent leurs projets de vie. Peu de solutions novatrices émergent dans ce domaine et Monetivia a trouvé une alternative ingénieuse au viager, pour répondre à ce besoin mal couvert aujourd'hui et qui va s'accroître à l'avenir. La start-up devait s'appuyer sur un partenaire solvable et solide pour prospérer. Allianz France lui apporte

son savoir-faire en matière d'assurance et de couverture de l'aléa viager ainsi que sa solvabilité à long terme. Stratégiquement, nous espérons aussi contribuer à développer ce nouveau marché. La compagnie y croit davantage qu'au déploiement du viager classique, technique se heurtant à des inconvénients majeurs (marché limité et peu liquide, forte décote des biens). Dans le schéma classique, les acquéreurs, pour couvrir les scénarii défavorables, négocient des prix d'achat faibles. Ils restreignent de fait le volume des transactions et déséquilibrent le marché puisque les prix s'écartent des conditions de marché. Allianz France n'est pas favorable à ce type de transactions. Le contrat proposé par Monetivia élimine ces inconvénients.

son savoir-faire en matière d'assurance et de couverture de l'aléa viager ainsi que sa solvabilité à long terme.

Stratégiquement, nous espérons aussi contribuer à développer ce nouveau marché. La compagnie y croit davantage qu'au déploiement du viager classique, technique se heurtant à des inconvénients majeurs (marché limité et peu liquide, forte décote des biens). Dans le schéma classique, les acquéreurs, pour couvrir les scénarii défavorables, négocient des prix d'achat faibles. Ils restreignent de fait le volume des transactions et déséquilibrent le marché puisque les prix s'écartent des conditions de marché. Allianz France n'est pas favorable à ce type de transactions. Le contrat proposé par Monetivia élimine ces inconvénients.

Quel est le mécanisme d'assurance et que garantissez-vous ?

A. B. L'assurance est souscrite par le(s) vendeur(s) sans condition relative à son (leur) état de santé. Le(s) souscripteur(s) verse(nt) une prime unique au plus tard le jour de la signature de l'acte de vente. Le bénéficiaire désigné est l'acheteur. Mais une clause du contrat stipule que la rente sera versée au vendeur s'il libère le bien, par exemple pour entrer en maison de retraite, en abandonnant son droit d'usage et d'habitation. En pratique, nous avons délégué à Monetivia un outil de simulation de tarifs. En termes de gestion, le contrat est standard sous réserve que l'âge limite de souscription soit respecté (85 ans).

Nous apportons à Monetivia notre valeur ajoutée dans l'analyse et la couverture du risque viager, que nous pouvons



mutualiser de façon efficace. Selon les tables de mortalité, l'espérance de vie d'une personne âgée, en 2018, de 75 ans est en effet de 20 ans. Dans la réalité, peu de personnes vivent la durée exacte de leur espérance de vie. Un quart décèdera avant 90 ans ; un autre quart fêtera ses 100 ans. Nous couvrons le risque de longévité au-delà de l'espérance de vie.

Comment Allianz France envisage le rôle du notaire ?

A. B. Tout d'abord, les octogénaires sont une population sensible en assurance, non pour des questions de santé, mais plutôt à raison du risque d'incompréhension, de défaut de discernement ou d'abus de faiblesse. Allianz France a mis en place des systèmes de contrôle pour vérifier que les personnes âgées de 80 à 85 ans s'engagent en pleine conscience. Ainsi, Allianz France refuse que ce type de transactions viagères puisse être conclu hors de la présence d'un notaire. Nos instances de conformité exigent en effet la participation d'un tiers de confiance.



Allianz France exige la présence d'un notaire



Le notaire garantit l'équilibre du contrat et le consentement des parties. Il intervient pour vérifier leurs motivations, leur parfaite connaissance des avantages et des incon-

vénients de la solution et l'existence ou non d'héritiers. Il veille à ce que la transaction soit bien comprise, y compris par ces derniers. La solution est efficace et protectrice pour le vendeur et ses héritiers.

Le rôle du notaire est complémentaire du nôtre et repose sur la même notion, la confiance. En matière d'assurance, on achète de la confiance en souscrivant auprès d'une grande compagnie, parmi les plus solvables de la place. Il s'agit de sécuriser l'opération et d'honorer ses engagements à long terme.

LE COÛT DE L'ASSURANCE : UN SUJET COMPLEXE DÉPENDANT DE DIFFÉRENTS PARAMÈTRES

Le souscripteur du contrat est le client vendeur. Trois éléments doivent être pris en compte : la durée du démembrement, le nombre de personnes à assurer (un vendeur seul ou un couple), la différence d'âge pouvant exister entre les co-souscripteurs qui doivent avoir entre 69 et 86 ans. L'âge de déclenchement minimum de la rente est 92 ans pour une personne seule ou pour le plus jeune des deux conjoints dans le cas d'un couple. Parfois, Monetivia fait courir l'usufruit temporaire jusqu'aux 93 ou 94 ans du ou des vendeurs, ce qui a pour incidence de minorer le prix de l'assurance, la probabilité de survie étant plus faible. Plus l'usufruit sera court, plus la valeur de la nue-propiété sera élevée.

En fonction des configurations et du nombre de vendeurs, le coût de la prime unique oscille entre 2,5 % et 6 % de la valeur vénale du bien. Elle a vocation à garantir, dès la date de souscription, une rentabilité de 3 % du montant investi par l'acquéreur pour acheter la nue-propiété, hors droits d'enregistrement.

Exemple

Un appartement situé face au Jardin des Plantes, à Paris, est vendu en mars 2018. Sa valeur vénale est de 1 035 000 €. Les vendeurs étant respectivement âgés de 85 et 83 ans, la valeur de la nue-propiété s'établit à 678 000 € pour une durée d'usufruit de 13 ans. L'assurance coûte 53 000 €, soit 5,12 % de la valeur vénale du bien. La rente annuelle qui est garantie à l'acquéreur représente 3 % du montant qu'il aura investi dans l'opération. Ce taux est appliqué à la somme de la valeur de la nue-propiété (678 000 €) et des honoraires de Monetivia (36 000 €), soit $714\,000\text{ €} \times 3\% = 21\,420\text{ €}$. La rente sera revalorisée chaque année par Allianz France.