

Partage d'expérience /



Christophe Kah

Entretien avec Christophe Kah, Conseiller Associé du Cabinet Euro Patrimoine Investissement (5 Associés et plusieurs Partenaires Indépendants) à Nice.

Après un trimestre de commercialisation, quelle est votre perception de ce produit ?

Ma perception est positive. Secure Advantag^e® répond à une logique assurantielle grâce à la garantie des revenus à vie quelles que soient les conditions de marché.

C'est à mon avis une réponse concrète à une crainte identifiée de nos clients concernant les revenus disponibles après 65 ans au moment de la retraite.

C'est enfin un produit d'assurance relativement simple qui offre une vraie visibilité sur le long terme, tout en conservant la disponibilité du capital en cas de besoin.

Comment réagissent vos clients ?

Les clients sont, je pense, intéressés par un produit simple offrant une sécurité importante. Ils le sont d'autant plus suite aux désillusions que certains d'entre eux ont pu rencontrer sur les supports financiers (ou Actions) il y a peu.

La visibilité de l'assiette des revenus garantis à long terme, la valorisation de celle-ci et enfin, la régularité des revenus garantis sont des notions qui rencontrent un écho favorable auprès de nos clients.

Selon vous, quels sont les points forts du produit ?

J'en vois plusieurs :

- la garantie de revenus à vie
- la régularité des revenus
- le taux de revenus garanti de 4,5 %*

... et ses points faibles ?

Le fait que le client voit son chèque encaissé en Irlande soulève un questionnement de la part de celui-ci compte tenu de sa domiciliation en France. Nous le rassurons sur le fait qu'AXA est un groupe mondial et que la législation irlandaise en matière d'assurance place le souscripteur au premier rang des créanciers en cas de défaillance de l'assureur (« super-privilège »).

Quelle cible de clientèle privilégiez-vous ?

Ce produit peut être intéressant pour un artisan ou un entrepreneur en fin de carrière qui a peu cotisé. Nous rencontrons également le cas du conjoint de l'indépendant qui n'a pas, ou peu cotisé pour sa retraite.

Il faut ensuite tenir compte des pré-requis pour accéder à ce produit en termes d'âge (45 ans à 80 ans) et de capital disponible (25 000 € min).

Comment positionnez-vous le produit ?

Dans les propositions globales patrimoniales que je réalise pour nos clients, Secure Advantag^e® est vraiment « la brique » long terme dédiée à la préparation de la retraite. C'est un véhicule d'investissement identifié à un objectif bien précis.

Elle vient en complément des produits mobiliers et immobiliers que je peux conseiller dans le cadre des projets patrimoniaux d'optimisation fiscale et successorale.

Considérez-vous que ce produit comble un manque dans la gamme de produits ?

Avant que ce type de produits ne soit conçu, il existait des alternatives pour répondre au besoin des revenus complémentaires au moment de la retraite. Cependant, peu d'entre eux proposent un tel niveau de garantie de revenu sans aliénation du capital***.

Ce produit répond à une problématique spécifique réelle et identifiée.

En conclusion, est-ce un bon produit pour le démarchage de nouveaux clients ?

Il est certain que parler de revenus garantis à vie au taux de 4,5 % éveille la curiosité de nos clients. Mais Secure Advantag^e® s'intègre dans une organisation patrimoniale globale où la retraite reste un objectif parmi d'autres.

* Taux brut avant application des prélèvements fiscaux et sociaux en vigueur pour une souscription simple et un déclenchement des revenus à 65 ans.

*** Il est à noter que tout rachat partiel diminuera le montant des revenus garantis annuels à due concurrence.