

Challenge^s

L'Etat nounou

Dépenses sociales, retraites,
aides anti-inflation

“Les Français
sont les mieux
protégés”

Bruno Le Maire
Ministre de l'Economie
et des Finances

© ERIC PIERMONT/AFP

TOUT SUR LE PER INDIVIDUEL

UN DOSSIER RÉALISÉ PAR



CARDIF
GROUPE BNP PARIBAS

ALLURE
FINANCE

29 SEPTEMBRE 2022

POUR UNE ÉPARGNE RETRAITE REMISE AU GOÛT DU JOUR

En 2019, la loi PACTE révolutionne l'épargne retraite en créant le plan épargne retraite (PER) à la hauteur des attentes des Français et des enjeux de notre temps.

État des lieux avec Jean-François Fliti, co-fondateur d'Allure Finance
et Pascal Perrier, Directeur Réseaux CGP-courtiers
et E-Business de BNP Paribas Cardif France.

En mai 2019, la loi PACTE (Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises) est promulguée. Une loi très ambitieuse qui vise à moderniser l'économie française. Parmi les 221 articles qui la composent, l'un d'eux crée un nouveau cadre pour l'épargne retraite « supplémentaire ». Depuis le 1er octobre 2019, le nouveau Plan Epargne Retraite (PER), permettant la constitution d'une épargne retraite à titre individuel (PERin) et/ou dans le cadre professionnel de l'entreprise, remplace l'ensemble des dispositifs existants (PERP, loi Madelin, Article 83...).

UN PERin CONÇU AVEC DE NOMBREUX ATOUTS

Une simplification du dispositif, un régime fiscal harmonisé et avantageux, une possibilité de sortie en capital et de déblocage anticipé - en cas d'accidents de la vie ou pour l'achat de sa résidence principale - des droits facilement transférables d'un produit vers tout autre PER et des frais de transfert strictement encadrés : les nombreux atouts du nouveau PERin répondent aux attentes des Français, friands d'épargne : « *Le besoin d'épargne retraite n'était pas couvert par les dispositifs existants, souligne Jean-François Fliti, c'est la conclusion à laquelle est arrivé le gouvernement quand il a décidé de modifier les dispositifs d'épargne retraite et de les refondre dans le cadre de la loi PACTE. En instaurant le PERin, le législateur a voulu rendre l'épargne retraite à la fois plus simple, plus souple, plus attrayante, plus lisible, à un moment où les Français ont pris conscience de la nécessité absolue de se constituer une retraite complémentaire pour sécuriser leurs revenus au moment de la cessation de leur activité professionnelle.* » Une tendance confirmée par Pascal Perrier : *Au même titre qu'il est difficile de se passer d'une complémentaire santé, disposer d'une complémentaire retraite est une évidence de plus en plus ancrée dans les mentalités. Les Français savent que nous allons passer d'un système généralisé de répartition vers un système d'individualisation et de capitalisation.* »

PRENDRE DES RISQUES POUR PRÉ- SERVER LA SÉCURITÉ DE SON PERin

Le PER s'inscrit dans un monde en mutation, à la fois sur le plan géopolitique et économique : « *Depuis 2008, rappelle Jean-François Fliti, la baisse tendancielle des taux d'intérêt et une injection massive de liquidités, a affaibli le marché. En 2020, avec la crise sanitaire, la BCE a fixé pour la première fois des taux négatifs, prise en étau entre l'inflation et le risque de récession. Cette année, la crise ukrainienne se rajoute à cet exercice d'équilibriste. Cette crise structurelle, que la majeure partie des économistes voit durer, est renforcée par les mutations macro-économiques : la démondialisation de l'économie va entraîner une dégradation du pouvoir d'achat ; la*

hausse de l'immobilier et des matières premières vont avoir des impacts sur l'épargne retraite. S'ils veulent maintenir le niveau de vie souhaité à la retraite, l'épargnant d'une part, et le trésorier d'entreprise d'autre part, vont être contraints de se doter d'un PER plus pertinent, composé de classes d'actifs permettant souplesse et anticipation. » Un constat que partage Pascal Perrier : « *Il y a 5 ans encore, de nombreux fonds généraux dégageaient des taux d'intérêt autour de 2% ou 3%, avec une inflation maîtrisée. Il était inutile de prendre des risques pour stabiliser la valeur de ses actifs et de ses encours. Aujourd'hui, c'est devenu plus compliqué. Il va falloir être innovant, agile, souple si l'on veut préserver la valeur des actifs face à l'inflation.* »

Allure Finance est un multi-family office indépendant à taille humaine : ses 4 associés, deux hommes (Edouard Petitdidier et Jean-François Fliti) et deux femmes (Mathilde Reverberi et Corinne Prince Labille), conseillent les cadres supérieurs, les cadres dirigeants, les chefs d'entreprise, les actionnaires et les professions libérales, sur leur gestion privée, leur financement et leur épargne retraite.



« Un conseiller indépendant fait pour ses clients ce qu'il ferait pour lui-même » (Jean-François Fliti)



Pour faire face à ce nouveau paradigme, le PERin s'est ouvert à une large classe d'actifs, contrairement à ce qui était en vigueur avec les anciennes enveloppes : « Le législateur est parti du constat suivant, rappelle Jean-François Fliti : le fonds euro était un actif de moins en moins rentable pour son souscripteur, il fallait trouver d'autres classes de diversification. La loi PACTE a modernisé les possibilités d'introduire des unités de compte particulières et a permis à un très grand nombre d'actifs d'intégrer l'épargne retraite : l'immobilier d'investissement, le private equity et la dette privée qui permet d'avoir un taux de coupon entre 6% et 8% avec une grande diversité d'émetteurs. Les solutions

structurées qui n'étaient pas éligibles dans les anciens contrats permettent désormais d'avoir des possibilités d'investissement parmi les plus performantes sur le long terme, dans le contexte macro-économique que l'on connaît, d'inflation voire de récession. Ces classes d'actifs vont permettre de donner un rendement et une revalorisation bien meilleure dans le temps. » C'est bien connu, en matière d'épargne retraite, avoir le temps devant soi, c'est l'avoir avec soi : « Le nouveau PERin est un produit de long terme, souligne Pascal Perrier, ce qui permet d'intégrer des actifs qui sentaient plus risqués sur le court terme mais qui, dans une perspective de 20 ans ou de 30 ans, présentent un couple rendement/risque avantageux. »

12%

c'est la part de marché des CGP en France en collecte brute*

35-40 ans

c'est l'âge moyen de souscription à un PER, un âge en nette diminution**

ÊTRE BIEN ACCOMPAGNÉ POUR GÉRER SON PERin DE MANIÈRE OPTIMALE

Aujourd'hui et demain, il faudra savoir prendre des risques pour préserver son pouvoir d'achat et son épargne. Un impératif qui nécessite une épargne diversifiée et mobile mais aussi un accompagnement éclairé, réactif et transparent. Dans cette optique, de plus en plus de futurs épargnants se tournent vers des conseillers en gestion de patrimoine (CGP), pour être accompagnés à la fois dans la découverte et le choix de nouveaux supports d'investissements mais aussi dans leur prise de risque : « Aux Etats-Unis, le taux de clients accompagnés par un CGP indépendant est compris entre 25% et 30%. En France, le marché va plus que doubler dans les 15 prochaines années, estime Jean-François Fliti. Un conseiller indépendant, grâce à l'architecture la plus ouverte possible, dépourvue de solutions maison, fait pour ses clients ce qu'il ferait pour lui-même. » Une éthique de plus en plus recherchée, qui est aussi celle de Pascal Perrier : « Mes clients, ce sont aussi les CGP. Présents sur toute la chaîne de valeur, nous leur fournissons des services pour leur permettre d'avoir avec leur client une relation fluide, transparente, sans coutures. »



Pascal Perrier dirige l'activité dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine, aux réseaux de courtiers en crédit et assurance mais aussi celle dédiée aux particuliers avec le site cardif.fr. L'offre de produits se répartit en deux gammes : Cardif Elite, pour l'épargne et la retraite, et Cardif Libertés pour l'assurance des emprunteurs et la prévoyance.

« Notre organisation permet de mettre à disposition de nos clients une palette de produits d'épargne, de retraite et de prévoyance ainsi qu'une large gamme d'outils et de services » (Pascal Perrier)

* Apredia, Livre blanc de la profession 2022

** Altaprofits (Conseil en gestion de patrimoine en ligne) et IFOP, « Baromètre 2021 de l'Épargne en France et en régions », juin 2021



PRÉPARER SA RETRAITE : PERin OU ASSURANCE VIE ?

La Loi PACTE a créé le PERin, un contrat qui séduit de plus en plus de Français désireux de préparer leur retraite. Ce qui n'empêche pas l'assurance vie de demeurer encore un placement très prisé. Visite guidée (et avisée), sous la houlette de Mathilde Reverberi, associée chez Allure Finance en charge d'un portefeuille clients.

L'assurance vie, avec un encours de 1850 milliards d'euros, demeure le véhicule d'épargne le plus utilisé. En instaurant le PERin, le législateur a voulu créer un véhicule individuel de retraite fongible avec d'autres dispositifs plus collectifs qui devrait permettre de tripler les encours investis dans l'épargne retraite.

DES POINTS COMMUNS...

- Les modalités de souscription sont souples : Le PERin comme l'assurance vie peuvent être ouverts par une personne physique, sans condition d'âge : un salarié, un travailleur non salarié, une personne retraitée mais aussi un enfant mineur, par l'entremise de ses parents.

Le conseil Allure Finance : « Sans condition d'âge ». La précision est importante. Dans la limite d'un montant de 4 114 euros par an et par foyer fiscal, une somme peut être versée à un enfant mineur sous la forme d'un cadeau d'usage (anniversaire, réussite à un examen, fête religieuse etc.). Cette somme sera déductible du foyer fiscal, en complément de chaque plafond.

- Les versements sont libres : Ils peuvent être réguliers ou ponctuels, du montant que l'on souhaite. D'autre part, il est possible de mettre en place des versements programmés : selon la situation économique et patrimoniale du souscripteur, celui-ci peut également décider de suspendre ses versements quand il le souhaite.

Le conseil Allure Finance : Dans le cas d'une rentrée d'argent exceptionnelle (donation, héritage, prime, ...), vous pouvez tout à fait verser tout ou partie sur votre PER dans la limite du plafond légal ou sur votre assurance vie sans restriction de montant pour celui-ci. Par construction et par fiscalité, le PER est plutôt alimenté en fin d'année fiscale.

- Les modalités de sortie sont similaires. Dans le cadre d'un PERin comme d'une

assurance vie, vous pouvez choisir de récupérer votre épargne sous forme de capital (en une fois ou de manière fractionnée). Au moment de la retraite, le PERin peut être récupéré sous forme de rente ou d'un panachage entre rente et capital.

Le conseil Allure Finance : La possibilité dans certains cas d'une sortie en capital à 100% au moment de la retraite est une nouveauté du PER, ce que ne permettait pas le PERP. À la retraite, il est toutefois possible d'effectuer une sortie en capital fractionné pour contrôler l'imposition à la sortie, puisque ces sommes sont soumises à l'Impôt sur le Revenu.

- La désignation des bénéficiaires est libre : Aussi bien pour l'assurance vie que pour le PERin, le souscripteur peut choisir ses bénéficiaires : conjoint-e, enfants, proches...

... MAIS AUSSI DES DIFFERENCES

- La disponibilité de l'épargne : Alors que l'assurance vie, libre de contrainte de durée de détention ou d'ancienneté, est débloquée à tout moment, les sommes épargnées sur un PER sont bloquées jusqu'à l'âge légal de la retraite ou à la date de liquidation de ses droits dans un régime d'assurance vieillesse. Toutefois, pour protéger le souscripteur contre les accidents de la vie, le déblocage anticipé est possible : décès du conjoint ou du partenaire du PACS, invalidité (selon les catégories 2 et 3 définies par le Code de la Sécurité Sociale), surendettement, cessation d'une activité non salariée, expiration des droits à l'assurance chômage. Le souscripteur peut aussi débloquer ses encours pour l'achat de sa résidence principale pour les sommes issues des versements volontaires et de l'épargne salariale.

Le conseil Allure Finance : Si l'on considère que l'achat d'une résidence principale est l'un des premiers pas pour préparer sa retraite et se débarrasser d'une charge le temps venu, la possibilité de débloquer ses encours pour acquérir une résidence principale est une nouveauté appréciable.

Par exemple, un mineur, devenu majeur et qui aurait souscrit un PER via ses parents, pourrait débloquer son PER pour acquérir son premier bien immobilier avec cette somme d'argent. Pour rappel, cette somme sera fiscalisée à l'impôt sur le Revenu. Les jeunes actifs ont le plus souvent des taux d'imposition sur le revenu plus faibles.

- Une fiscalité autre : Les versements volontaires effectués sur un PERin sont déductibles du revenu imposable pour chaque membre du foyer fiscal dans la limite du plafond légal : 10% des revenus professionnels de l'année précédente retenus dans la limite de 8 fois le PASS (Plafond Annuel de la Sécurité Sociale) soit 32 909 euros.



© Photo allure

Mathilde Reverberi

Le conseil Allure Finance : Le PERin est un produit d'épargne retraite intéressant pour les contribuables fortement imposés pendant la phase d'épargne car les versements sont déductibles du revenu imposable d'une part et d'autre part les sommes versées sont gérées pendant plusieurs années, voir dizaines d'années. Sur l'avis d'imposition, il est clairement indiqué, en dernière page, la somme que vous pouvez investir dans un PER, en fonction de votre situation.

• Une gestion libre : Allure Finance propose à ses clients une gestion conseillée pour optimiser les performances du contrat et être opportuniste sur les solutions proposées. Toutefois, il existe aussi une gestion pilotée par défaut : ce mode de gestion spécifique – encadré par la loi - a été introduit par la loi PACTE, pour aider le souscripteur à optimiser la gestion de son épargne.

EN RÉSUMÉ : DES DISPOSITIFS COMPLÉMENTAIRES

L'assurance vie est le couteau suisse de l'épargne visant à se constituer et à faire fructifier son capital pour réaliser ses projets : financer les études de ses enfants, économiser en prévision de travaux, préparer sa succession ou s'assurer de revenus complémentaires à la retraite... Le Plan Epargne Retraite Individuel, quant à lui, est une solution d'épargne de long terme dédié quasi exclusivement à la préparation de la retraite. Ces deux produits demeurent complémentaires, au regard de la situation patrimoniale de chacun et de sa stratégie d'épargne retraite.

Le conseil Allure Finance : Pour une souplesse optimale, on peut composer avec les deux contrats : un PER que l'on peut booster avec du private equity, des offres structurées et une assurance vie, avec davantage de fonds euros.

1^{er} janvier 2023

C'est la date jusqu'à laquelle les épargnants peuvent transférer une partie ou la totalité de leur assurance vie vers un plan épargne retraite individuel (PERin) avec une fiscalité avantageuse.

3,4 millions

C'est le nombre d'assurés qui détiennent à la fin du mois de juin 2022 un PER pour un encours de 41,4 milliards d'euros.*



Pascal Lavielle

Les montants investis sur les supports en unités de compte ne sont pas garantis mais sont sujets à des fluctuations à la hausse comme à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers et/ou immobiliers. Les supports en unités de compte présentent donc un risque de perte en capital pouvant être partielle ou totale.

3 questions à Pascal Lavielle, Responsable Ingénierie Patrimoniale chez BNP Paribas Cardif

LE PERin PERMET-IL DE PAYER MOINS D'IMPÔTS ?

Le PER a été conçu avec un réel avantage fiscal. En effet, en effectuant des versements sur un PER, on peut si on le souhaite déduire ces versements de son revenu imposable, et donc payer moins d'impôts. Lors de la sortie en capital on va ainsi profiter du différentiel d'imposition entre le taux marginal d'imposition auquel on est assujéti durant la période d'activité et celui auquel on est assujéti après le départ à la retraite qui est en principe plus faible. On reporte ainsi l'imposition à une période où l'on est moins fiscalisé. Ce n'est toutefois pas le seul avantage. En effet, le fait de ne pas soumettre ce versement à l'impôt sur le revenu donne une capacité de placement plus importante pour l'épargnant et donc une valorisation plus importante à hauteur de l'économie d'impôt réinvestie dans le PER.

COMMENT LE PER SE POSITIONNE-T-IL AU REGARD DES AUTRES PRODUITS D'ÉPARGNE ?

Au dénouement en capital du PER, la plus-value réalisée par les versements volontaires effectués sur le PER est traitée fiscalement aussi favorablement que les autres placements mobiliers. En effet, la plus-value réalisée sur ces versements ne doit pas être intégrée dans le barème de l'imposition sur le revenu mais est soumise comme les autres produits de placements mobiliers à la flat tax c'est-à-dire à un taux global de 30 % qui se décompose en 12.8 % de prélèvements fiscaux et 17.2 % de prélèvements sociaux. Soit un taux d'imposition plus faible que celui auquel on serait assujéti si on devait réintégrer cette plus-value dans le barème de l'impôt sur le revenu. Ceci combiné à la déductibilité des versements fait du PER un produit de placement particulièrement compétitif et attractif.

EN CAS DE DÉCÈS, LE PERin EST-IL PLUS AVANTAGEUX SUR LE PLAN FISCAL QUE L'ASSURANCE VIE ?

En cas de décès du titulaire du PERin, les couples mariés et les partenaires de PACS sont exonérés. Pour les autres bénéficiaires la fiscalité variera selon la nature du plan souscrit : dans le cas d'un PER ouvert sous la forme d'un compte-titres, l'épargne sera intégrée à la succession. Si le PER a été ouvert sous la forme d'un contrat d'assurance collective c'est le régime fiscal de l'assurance vie, aménagé, qui s'appliquera. Si le décès survient avant l'âge de 70 ans, le régime fiscal appliqué sera le même que celui de l'assurance vie : les sommes versées seront exonérées dans la limite de 152 500 euros par bénéficiaire. Après 70 ans, les sommes versées aux bénéficiaires entreront dans l'assiette des droits de succession après un abattement global de 30 500 euros.

* Cercle de l'Épargne, "Le PER poursuit sa montée en puissance" - <http://cercleredelegpargne.com/le-per-poursuit-sa-montee-en-puissance>



NOTRE VISION COMMUNE ? LA SATISFACTION DE NOS CLIENTS

Animés par une vision commune, Allure Finance et Cardif travaillent main dans la main. Un partenariat sur lequel reviennent Edouard Petitdidier, co-fondateur d'Allure Finance et Frédéric Gondran, Directeur commercial épargne et retraite Cardif, au sein de l'activité de BNP Paribas Cardif dédiée à la distribution auprès des CGP et des courtiers.

Depuis ses débuts en 2010, Allure Finance adopte une approche pluridisciplinaire et propose à ses clients des solutions financières via différents services. Son offre de gestion conseillée permet aux clients de bénéficier de recommandations personnalisées en fonction de leurs appétences pour le risque et de leurs besoins à court, moyen et long terme. En leur proposant des solutions pour valoriser leur patrimoine, Allure Finance crée avec ses clients un lien privilégié et les accompagne sur le long terme avec son partenaire BNP Paribas Cardif, spécialiste mondial de l'assurance des personnes et acteur majeur du financement de l'économie.

DANS CETTE PÉRIODE D'INCERTITUDES, COMMENT ALLURE FINANCE EFFECTUE-ELLE SES PRÉCONISATIONS DE PER POUR SES CLIENTS ?

E.P : Avant de construire un portefeuille, nous réalisons un état des lieux du patrimoine du futur épargnant, à partir d'un audit structuré et personnalisé : prise en compte de sa situation familiale et professionnelle, de ses ressources et de ses actifs, de ses besoins. En fonction de cet audit patrimonial, nous sommes alors en mesure de préconiser des solutions d'investissement, en associant différentes briques. Une fois que nous connaissons notre client, son horizon d'investissement patrimonial ou retraite et son rapport au risque, nous cherchons le meilleur équilibre entre la performance - contrepartie d'investissements plus risqués - et la sécurité - en contrepartie d'un rendement actuellement très bas. Nous ne prenons jamais de risques pour nos clients, nous les accompagnons dans leur rapport au risque. Nous sommes les architectes qui créons la feuille de route dont nous assurons le suivi dans le temps. Notre métier est un métier

de disponibilité, de sourire et d'éthique : nous ne proposons jamais un placement que l'on ne choisirait pas pour nous-mêmes.

Pour le reste, nous gravitons au sein d'un écosystème d'experts partenaires - notaires, experts comptables, avocats, assureurs, asset managers, agents immobiliers, banques etc. Parce que l'accompagnement de nos clients est l'une de nos valeurs cardinales, nous avons aussi besoin d'être bien accompagnés : c'est la raison d'être de notre partenariat avec BNP Paribas Cardif.

COMMENT BNP PARIBAS CARDIF ACCOMPAGNE-T-IL AU PLUS PRÈS SES PARTENAIRES CGP ?

EG : Notre organisation nous permet de nous consacrer pleinement aux CGP, avec 150 collaborateurs qui leurs sont dédiés ainsi qu'à leurs clients. Nous entretenons avec nos partenaires un dialogue constant : sur leurs attentes, leurs besoins, sur la nature des offres à référencer. Au-delà de fournir des produits, nous sommes des fournisseurs de services : le produit en tant que tel est l'un des éléments d'une offre de services globale. Les conseillers en gestion de patrimoine avec lesquels nous travaillons peuvent très facilement proposer à leurs clients les contrats de la gamme, soit en souscription, soit en après-vente - reversement, arbitrage, rachat - à travers les parcours digitaux que nous mettons à leur disposition ainsi qu'à leurs clients. Des parcours digitaux construits depuis 4 ans en interaction avec un club de conseillers en gestion de patrimoine que nous réunissons 3 à 4 fois par an, et dont nous mesurons les performances par un système de notation sur 5, assorties de commentaires. L'analyse et le traitement systématiques de ces retours nous permet de faire progresser en continu les outils digitaux.

SUR QUELLE VISION COMMUNE AVEZ-VOUS SCÉLÉ VOTRE PARTENARIAT ?

EG : Nous sommes tous alignés derrière la satisfaction du client. Au sein de cette relation tripartite qui lie le conseiller, l'assureur et le client, la qualité de service est un enjeu capital, aussi bien dans la digitalisation que dans l'exécution et le traitement des opérations, l'accompagnement des dossiers. La fluidité est indispensable pour travailler main dans la main, dans une relation de confiance réciproque.



« Notre métier est un métier d'expertise, de disponibilité et d'éthique »
(Edouard Petitdidier)

LE PERin, UNE OFFRE DE SUPPORTS FINANCIERS ET IMMOBILIERS DIVERSIFIÉE

- Un ou plusieurs Fonds euros, qui sont encore un amortisseur du risque, garantis en capital par l'assureur avec dans certains cas, l'accès à des Fonds euros dynamiques.
- Les fonds de titres cotés (fonds obligataires, fonds actions, fonds dits classiques), auxquels vont se mêler les approches sectorielles, géographiques,

thématiques. De nombreuses possibilités d'allocation sont proposées entre les différents fonds.

- Les fonds patrimoniaux ou les fonds flexibles (mélange actions-obligataires)
- Les fonds non cotés se développent (la dette privée, le private equity et ses sous-segments, les infrastructures,

l'immobilier sous forme de SCPI, SCI, OPCI).

- Les offres structurées sont validées par les partenaires assureurs, ont différents objectifs de performance, différents niveaux de protection du capital, différents types de sous-jacents (indices, actions, fonds...).

E.P : De notre côté, nous veillons en amont à apporter des dossiers complets pour éviter les allers retours. Le côté logistique du



« Au sein de cette relation qui lie le conseiller, l'assuré et le client, la qualité de service est un enjeu capital » (Frédéric Gondran)

partenariat est un gain de temps, de confiance et de crédibilité. Pour nous, la logique de partenariat est capitale : nous travaillons avec les meilleurs en termes de rating, afin que l'offre que nous proposons soit la plus adaptée à nos besoins. Depuis la loi PACTE et le regroupement des différentes enveloppes retraite, nous disposons d'un outil en commun. Disposer avec l'assureur d'une offre estampillée des mêmes « codes usine » est crucial pour construire des portefeuilles résilients dans le temps. La première chose que nous vendons, c'est la solidité de notre offre, solidité qui passe par la solidité de l'assureur, d'où l'importance d'une signature de renom.

12

C'est le nombre de prix reçus par les gammes de produits et services Cardif. Pour la deuxième année consécutive, BNP Paribas Cardif s'est vu décerner le Trophée d'argent de la Meilleure plateforme dédiée aux CGP lors du Sommet du Patrimoine et de la Performance.

4,8/5

C'est la note moyenne* des parcours digitaux Cardif attribuée par ses partenaires. Une note en progression constante depuis 2020.

Cardif Assurance Vie - Entreprise régie par le Code des assurances
SA au capital de 719 167 488 - 732 028 154 RCS Paris
N° TVA intracommunautaire FR 12732028154
Siège social : 1, boulevard Haussmann - 75009 Paris
Bureaux : 8, rue du Port - 92728 Nanterre cedex. - Tél. : 01 41 42 83 00

*Note attribuée de janvier à septembre 2022 sur près de 8000 notations.

UNE RETRAITE EN TOUTE LIBERTÉ COMMENCE PAR UN CONTRAT TOUT EN FLEXIBILITÉ.

**CARDIF ELITE RETRAITE,
LE PER INDIVIDUEL QUI
S'ADAPTE AUX PROJETS DE
VIE DE VOS CLIENTS :**

- Plus de 2 000 supports d'investissement.
- 4 modes de gestion financière combinables.
- Un contrat d'une grande souplesse pour constituer son épargne et en disposer librement à la retraite.

www.cardif.fr/partenaires



CARDIF
GROUPE BNP PARIBAS

L'assureur
d'un monde
qui change

Les montants investis sur les supports en unités de compte ne sont pas garantis et sont sujets à fluctuation, à la hausse comme à la baisse. Offre commerciale de Cardif groupe BNP Paribas. Cardif Assurance Vie, SA au capital de 719 167 488 € - 732 028 154 RCS Paris, et Cardif Assurances Risques Divers, SA au capital de 21 602 240 € - 308 896 547 RCS Paris - Sièges sociaux : 1 boulevard Haussmann - 75009 Paris, entreprises d'assurance régies par le Code des Assurances.