

# Vu d'Aviva

Lettre d'information d'Aviva pour les professionnels de la presse

- P.1 Actualités :** une nouvelle rubrique sur le site [www.bonconseil.fr](http://www.bonconseil.fr)
- P.2 Actualités :** Côté Finance : marchés financiers : du soleil tout l'été
- P.3 Côté Patrimoine :** assurance-vie et majeurs protégés
- P.4 Conjoncture :** la donation
- P.5 Conjoncture :** préparer sa retraite

## Edito

*Nous traversons, depuis un an, une crise économique et financière d'une ampleur inédite qui n'a épargné aucun secteur d'activité. La réponse des Etats a elle aussi été inédite, grâce notamment à des plans de soutien de l'économie.*

*Il importe de rester prudent. Les effets de la crise sont très loin d'avoir été tous résorbés.*

*Toutefois, le secteur de l'assurance dans sa globalité, et Aviva au premier chef, a montré et montre toujours une indéniable capacité de résistance. Les compagnies d'assurance, contrairement aux banques, n'ont pas eu de problèmes de solvabilité, de liquidités ou de crédits ; elles n'ont pas eu recours aux recapitalisations.*

*Ainsi, Aviva a produit, au premier semestre 2009, des résultats satisfaisants dans des conditions de marché difficiles et est financièrement solide.*

*Notre Groupe a encore renforcé son excédent de solvabilité, qui est passé de 2 milliards de livres sterling fin 2008 à 3,2 milliards au 30 juin 2009.*

*Sur le marché français, le modèle de distribution équilibré d'Aviva, associant vie et dommages ainsi que différents canaux de distribution, continue de démontrer sa pertinence.*

*Nous ne pouvons que nous féliciter de constater une progression, certes légère, de notre activité sur les six premiers mois de l'année, alors que l'économie traverse une période de crise et de récession.*

*Quant au doublement de notre résultat net, il est notamment le reflet de la capacité de résistance et de rebond d'Aviva France et de sa philosophie de gestion traditionnellement prudente sur le long terme et active sur le court terme, dont peuvent bénéficier les clients Aviva.*

*La crise a renforcé un besoin de sécurité sans précédent récent. Comprendre ce besoin, savoir le satisfaire, passe avant tout par la relation de confiance qui est au cœur du lien avec un conseiller. Dans un contexte de marchés financiers encore plus incertains, le conseil joue un rôle prépondérant et les produits proposés doivent répondre à ce besoin de sécurité, et donc de taux garantis, mais aussi permettre de ne pas passer à côté d'opportunités de prix attractifs sur certaines valeurs.*

*C'est pour cette raison qu'Aviva vient de lancer deux offres commerciales susceptibles d'intéresser aussi bien ceux qui recherchent un placement 100% garanti (Aviva Septembre 2010) que ceux désireux de profiter également des perspectives que peuvent receler aujourd'hui les marchés actions (Aviva Lisséo Duo Septembre 2010).*

*Sur un plan plus patrimonial, la loi réformant la protection juridique des majeurs est entrée en vigueur en début d'année. Elle était très attendue des familles et des associations ; plus de 700 000 personnes sont, en effet, aujourd'hui placées sous un régime de protection.*

*Notre expert patrimonial détaille quelles sont les implications de cette réforme quand le contrat d'assurance vie concerne une personne majeure protégée.*

*Dans l'actualité du Groupe, Aviva est fier de fêter, cette année, les dix ans d'existence de la Fondation Aviva. Par le biais de cette fondation qui vient en aide aux enfants et aux personnes âgées en difficulté, Aviva agit de manière concrète pour relever cet enjeu de long terme que représente le développement durable. Le groupe partage la conviction que l'assurance constitue un vecteur incontournable de la diffusion du développement durable au sein de la société. C'est pourquoi, nous avons choisi d'anticiper et d'agir sur les évolutions économiques, sociétales et environnementales car nous savons bien que la responsabilité sociale de l'entreprise est un réel prolongement de notre activité.*

Cordialement,

Jean-Pierre Menanteau  
Président Directeur Général Aviva France

Philippe Sorret  
Directeur Général Délégué Aviva France

## Actualités

### Une rubrique dédiée à la prévoyance sur le site [www.bonconseil.fr](http://www.bonconseil.fr)

**Un an après sa création, le site [www.bonconseil.fr](http://www.bonconseil.fr) s'enrichit d'une nouvelle rubrique, « Bien protéger son avenir », consacrée à la prévoyance.**

La vocation de ce site est de proposer aux épargnants des informations pratiques sur de multiples sujets (les différents placements existants, la transmission du capital...), afin de les guider dans leurs choix d'investissements et de les aider également à mieux comprendre les problématiques de la gestion de patrimoine.

Pour compléter ces informations, la rubrique « Bien protéger votre avenir » dresse un tour d'horizon de la prévoyance, selon que l'on souhaite protéger ses biens, sa santé, sa famille.

Elle apporte, de façon toujours très pédagogique, une première réponse aux questions que peuvent se poser les épargnants sur les solutions pour se prémunir contre les risques de décès, d'invalidité ou d'incapacité, ou de dépendance par exemple et les conséquences pour les proches, ou encore sur les différents types de produits existants.

Bien entendu, cette partie du site ne remplace en rien les recommandations avisées d'un conseiller, mais elle permet déjà d'obtenir des éléments d'information sur les protections existantes, selon la situation familiale et professionnelle, pour préserver son avenir et celui de ses proches.

Bonne navigation !

### Aviva - Les chiffres clés (au 31/12/2008)

- 5<sup>ème</sup> assureur mondial\*
- 50 millions de clients dans le monde
- 393 milliards d'euros d'actifs sous gestion
- 54 000 collaborateurs répartis dans 28 pays
- parmi les 10 premiers acteurs du marché de l'assurance en France

\* Sur la base des primes brutes émises.

# Actualités

## Côté Finance

### Marchés financiers : du soleil tout l'été

**Après une première amélioration au printemps, les marchés d'actions ont bénéficié d'un mouvement haussier de grande ampleur au cours de l'été.**

Si le CAC 40 a enregistré des performances particulièrement moroses au premier trimestre – tombant à ses plus bas niveaux depuis 6 ans années (2 465 points en séance le 9 mars dernier) – il s'est ensuite redressé à partir de mi-mars pour dépasser les 3 300 points à la fin du mois de juin. Au cours de l'été, l'indice parisien a poursuivi sa progression pour s'établir, courant septembre, à des niveaux proches des 3 800 points, enregistrant au passage une performance de plus de 51% sur la période.

#### Comment expliquer cette embellie ?

Les marchés ont été alimentés par une accumulation de bonnes nouvelles. Des résultats d'entreprises meilleurs qu'attendus ont constitué une première impulsion en juillet. Les entreprises se sont en effet adaptées très rapidement à un contexte économique déprimé, ce qui a rassuré les investisseurs quant à leur capacité à surmonter la crise économique actuelle.

En août, les marchés ont bénéficié d'une deuxième impulsion, grâce à la nette amélioration des statistiques économiques. Le repli du PIB américain se révèle moins fort, avec -1% au 2<sup>ème</sup> trimestre (contre -6,4% au 1<sup>er</sup> trimestre). En Europe, après quatre trimestres de récession, la France et l'Allemagne voient leur PIB croître de 0,3%. Enfin, l'immobilier américain – qui avait entraîné la finance mondiale dans la crise – poursuit sa stabilisation. Les ventes de logements existants et logements neufs s'orientent à la hausse, tandis que la dégradation des prix est moins importante.

**La hausse marquée des marchés d'actions au cours de l'été est ainsi le**

**signe que les marchés prennent acte d'une stabilisation de l'économie mondiale et qu'ils estiment qu'elle est engagée sur la voie d'une sortie de récession.**

Du côté des taux, les placements monétaires (SICAV, Livret A,...) – pénalisés par des politiques monétaires très accommodantes – présentent actuellement des performances décevantes. Les banques centrales ayant laissé entendre qu'elles maintiendraient leurs taux directeurs à des niveaux très bas, ces placements ne devraient pas connaître de redressement au cours des prochains mois.

Les obligations d'entreprises ont, de leur côté, poursuivi et amplifié au cours de l'été leur rebond engagé courant mars. Les performances enregistrées sur cette classe d'actifs se révèlent d'une ampleur tout à fait exceptionnelle, supérieure à + 50% sur la période.

#### Quelles classes d'actifs privilégier ?

A horizon 3-5 ans, le scénario de sortie progressive de la crise économique devrait favoriser les marchés d'actions. Ces derniers ayant beaucoup progressé depuis le printemps, il convient toutefois d'être prudent, des accès de fébrilité pouvant les pénaliser de façon transitoire. Des facteurs de risque sont également susceptibles de grever la poursuite du mouvement de rebond : des taux de chômage élevés au sein des économies développées, associés à des taux d'épargne en progression, pourraient peser sur le moral des investisseurs et donc les inciter à délaisser ces marchés.

Pour autant, les espoirs de reprise de l'économie et des politiques monétaires toujours accommodantes devraient constituer de puissants soutiens et ainsi favoriser cette classe d'actifs dans les prochaines années. **Aviva Investors France**

**demeure donc positif quant au potentiel de cette catégorie de placements à moyen terme.**

Toutefois, si un retour sur les actions paraît aujourd'hui avisé, une exposition progressive à ces marchés, en fractionnant ses investissements, semble devoir être privilégiée actuellement.

Les obligations d'entreprises conservent également leur intérêt sur un horizon d'investissement de moyen terme, même si elles devraient présenter un potentiel moindre que celui affiché au cours des derniers mois. En raison des très fortes progressions enregistrées depuis le mois de mars, des mouvements de consolidation potentiellement importants – mais d'une ampleur moindre qu'à l'automne 2008 – sont possibles. En conséquence, un investissement progressif paraît là encore pertinent.

*Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures.*

*Les analyses présentées reposent sur des hypothèses et des anticipations d'Aviva Investors France, qui peuvent être totalement ou partiellement non réalisées sur les marchés. Elles ne constituent pas un engagement de rentabilité et sont susceptibles d'être modifiées. Les OPCVM cités ne bénéficient d'aucune garantie ni protection de capital.*

*Toute démarche commerciale ou de conseil concernant les OPCVM présentés doit respecter les dispositions réglementaires en matière de vente de produits financiers notamment l'adéquation de l'investissement avec la situation patrimoniale de chaque investisseur et la remise à tout investisseur du prospectus simplifié avant toute souscription.*

## Une offre\* 100% garantie avec Aviva Septembre 2010\*\*

Pouvoir profiter d'un taux 100% garanti jusqu'en septembre 2010 est une proposition non seulement attractive, mais surtout rassurante. C'est là tout l'intérêt de l'offre commerciale Aviva Septembre 2010\*\*, qui permet de valoriser les sommes investies à un taux annuel net de 4,20% au prorata de la durée d'investissement sur le support de l'offre et au plus tard jusqu'au 3 septembre 2010\*\*\*.

Au terme du support, le 3 septembre 2010, un arbitrage gratuit s'effectue vers le fonds monétaire Aviva Court Terme ou vers les supports éligibles au contrat d'assurance-vie. Cette offre est réservée aux nouveaux versements d'un montant minimum de 12 000 € et se termine le 22 décembre 2009\*\*\*\*.

\* La souscription d'un contrat d'assurance-vie éligible à l'offre est nécessaire. Offre soumise à conditions.

\*\* Le support de l'offre Aviva Septembre 2010 est un support en euros éligible à certains contrats d'assurance-vie et de capitalisation.

\*\*\* Net de frais de gestion et hors prélèvements sociaux et fiscaux. Taux applicable aux sommes nettes de frais investies entre le 2 septembre et le 22 décembre 2009, sur le support de l'offre Aviva Septembre 2010.

\*\*\*\* Aviva se réserve le droit de clôturer sans préavis cette période de commercialisation avant le 22 décembre 2009.



# Côté Patrimoine

## Assurance-vie et majeurs protégés : les règles applicables depuis la réforme de la protection juridique des majeurs

Plus de 700 000 personnes majeures sont actuellement placées sous un régime "dit de protection". Or, la loi du 5 mars 2007, entrée en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009, est venue modifier les règles qui leur sont applicables. Aviva s'intéresse plus particulièrement à l'impact de la réforme sur l'assurance-vie.

Les règles applicables à l'assurance-vie sont fonction du régime de protection sous lequel est placé le majeur protégé.

4 situations peuvent se présenter : la sauvegarde de justice, la curatelle, la tutelle et le mandat de protection future.

### La sauvegarde de justice

C'est la mesure de protection la plus légère. Elle a une durée maximale d'un an avec un seul renouvellement possible. Elle concerne les majeurs qui, en raison de l'altération de leur faculté, ont besoin d'une protection temporaire ou d'être représentés pour l'accomplissement de certains actes déterminés. Le majeur placé sous sauvegarde de justice conserve, en principe, sa capacité et donc l'exercice de ses droits. Toutefois, il ne peut, sous peine de nullité, faire un acte pour lequel un mandataire spécial a été désigné. Sauf à ce que le juge ait expressément restreint ses droits en matière d'assurance-vie, le majeur placé sous sauvegarde de justice peut donc effectuer en matière d'assurance-vie les mêmes actes qu'un majeur capable.

### La curatelle

Elle protège les personnes qui ont besoin d'être assistées ou contrôlées d'une manière continue dans les actes importants de la vie civile, sans être toutefois hors d'état d'agir par elles-mêmes. Le majeur placé sous curatelle peut donc faire seul certains actes, ceux qui sont qualifiés d'administration tandis qu'il doit être assisté de son curateur pour les actes dits de disposition. Un décret du 22 décembre 2008 qui vient compléter la loi du 5 mars 2007 définit ce qu'il faut entendre par acte d'administration et acte de disposition et surtout donne une liste assez fournie des actes regardés comme acte d'administration ou de disposition. L'assurance-vie n'a pas été oubliée par le législateur qui a qualifié la plupart des actes la concernant. On notera toutefois que des actes tels que l'arbitrage, le remboursement d'une avance n'ont pas été qualifiés (cf. tableau).

**La tutelle** est le régime de protection le plus lourd. Il s'applique aux personnes qui, du fait de l'altération grave de leurs facultés, ont besoin d'être représentées de manière continue dans les actes de la vie civile. C'est le tuteur qui, en dehors des actes de la vie courante, agit pour le compte du majeur sous tutelle. Il agit seul pour les actes d'administration et avec l'accord préalable du juge des tutelles pour les actes de disposition. La plupart des actes relatifs à l'assurance-vie étant des actes de disposition (cf.

tableau), le tuteur devra demander l'accord du juge pour ouvrir un contrat, y effectuer des versements, procéder à un rachat, mettre en place des rachats programmés.

### Le mandat de protection future

C'est une grande innovation de la réforme. Il permet à toute personne (majeure ou mineure émancipée) d'organiser à l'avance sa propre protection dans l'hypothèse d'une altération de ses facultés, hypothèse, qui compte tenu de l'allongement de l'espérance de vie, risque d'être de plus en plus fréquente. L'intérêt du mandat de protection future est de pouvoir désigner à l'avance la personne de son choix. Par ailleurs, si le mandat est notarié, il est possible de prévoir que cette personne, le mandataire, pourra accomplir seule des actes de disposition, à condition que ceux-ci soient précisément détaillés dans le mandat et à l'exception des actes de disposition à titre gratuit (désignation ou modification du bénéficiaire) qui nécessitent toujours l'accord préalable du juge. Chaque acte relatif à l'assurance-vie doit être clairement formulé dans le mandat si vous souhaitez que votre mandataire puisse l'accomplir seul. Aussi n'hésitez pas à nous consulter si vous avez un tel projet afin que nous puissions échanger avec votre notaire sur ce point ou, à tout le moins, vous transmettre la liste des actes les plus fréquents relatifs à l'assurance-vie (cf. tableau et liste supplémentaire).

### Actes relatifs à l'assurance-vie visés par le décret du 22 décembre 2008

Actes qualifiés d'administration et pouvant donc être accomplis - en cas de curatelle par la personne sous curatelle seule - et en cas de tutelle par le tuteur seul	Actes qualifiés de disposition et devant donc être accomplis - en cas de curatelle, par la personne sous curatelle et son curateur - et en cas de tutelle par le tuteur avec l'accord du juge des tutelles
Souscription d'un contrat d'assurance-vie	✓
Versement de nouvelles primes	✓
Demande de rachat	✓
Demande d'avance	✓
Désignation/modification du bénéficiaire	✓
Révocation du bénéfice non accepté d'un contrat d'assurance-vie	✓
Acceptation de la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie <b>avec</b> charges	✓
Acceptation de la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie <b>sans</b> charges	✓

Actes relatifs à l'assurance-vie n'ayant pas été classés par le législateur, à ajouter aux actes prévus dans le tableau ci-dessus dans un mandat de protection future si l'on souhaite que la personne que l'on désigne puisse agir seule : arbitrage, mise en place de rachats programmés, mise en place d'options financières, remboursement d'une avance, mise en garantie du contrat (nantissement ou délégation).

(suite page 4)

# Conjoncture

## La donation

La transmission du patrimoine se prépare longtemps à l'avance. L'un des outils privilégiés de cette étape est la donation ; elle permet de transmettre de son vivant, à ses enfants ou à ses petits-enfants, une partie de son patrimoine, afin de les soutenir aux moments clés de leur vie (études, mariage, naissance, installation dans leur premier logement ...).

Le donateur (celui qui donne) se dessaisit immédiatement et irrévocablement de la chose donnée en faveur du donataire (celui qui reçoit) qui l'accepte.

Il existe différentes formes de donations, tout dépend de la (ou des) personne(s) à qui on veut transmettre un bien.

### Le don manuel

Il porte sur des biens qui peuvent se transmettre de la main à la main : une somme d'argent, un objet. Par extension, la jurisprudence a considéré qu'un portefeuille de titres pouvait faire l'objet d'un don manuel.

Le don manuel ne nécessite pas l'intervention d'un notaire et n'entraîne donc aucun frais d'acte notarié.

Il représente le moyen le plus simple d'effectuer une donation et permet de bénéficier de tous les avantages fiscaux de la donation.

#### ● Transmettre en franchise d'impôt avec le don manuel

Il est possible de **réaliser des donations tous les 6 ans, en franchise totale de droits de donation**. Il suffit pour cela que la donation reste dans les limites d'un abattement fiscal qui dépend du lien de parenté entre le donateur et le donataire.

#### ● La déclaration du don manuel : une étape nécessaire pour prendre date

Même si aucune obligation n'existe à la formalisation d'un don manuel, sa déclaration à l'Administration Fiscale est vivement recommandée (elle est gratuite).

Pour le fisc, il faut toujours être en mesure de justifier l'origine des fonds, donc de prouver qu'il s'agit d'un don et non de revenus dissimulés.

C'est le donataire (celui qui reçoit) qui effectue la déclaration auprès de la recette des Impôts de son domicile.

Un don manuel réalisé dans la limite des abattements n'est pas imposable.

#### ● Les précautions à prendre en cas de donation sous forme de don manuel

La réserve héréditaire est la fraction des biens qu'une personne doit réserver à ses héritiers les plus proches, appelés héritiers réservataires (les enfants par exemple).

En l'absence d'héritiers réservataires, le donateur peut valablement disposer de la totalité de ses biens.

En présence d'enfants, la réserve est définie en fonction de leur nombre et la partie du patrimoine dont on peut disposer librement est appelée la quotité disponible.

Le défunt laisse pour héritier(s) réservataire(s)	Quotité disponible	Réserve héréditaire
1 enfant	la moitié de la succession	la moitié de la succession
2 enfants	1/3 de la succession	2/3 de la succession
3 enfants et plus	1/4 de la succession	3/4 de la succession
Son conjoint	3/4 de la succession	1/4 de la succession
A défaut d'héritiers réservataires	tout est disponible	absence de réserve

Dès lors que le montant des sommes données devient très important par rapport au patrimoine du donateur, ou que le climat familial n'est pas favorable, Aviva conseille de recourir à la donation notariée.

#### ● La déclaration du don manuel : une étape nécessaire pour prendre date

Même si aucune obligation n'existe à la formalisation d'un don manuel, sa déclaration à l'Administration Fiscale est vivement recommandée (elle est gratuite).

Pour le fisc, il faut toujours être en mesure de justifier l'origine des fonds, donc de prouver qu'il s'agit d'un don et non de revenus dissimulés.

C'est le donataire (celui qui reçoit) qui effectue la déclaration auprès de la recette des Impôts de son domicile.

Un don manuel réalisé dans la limite des abattements n'est pas imposable.

#### Les intérêts à coupler le don manuel au contrat d'assurance-vie

En tant que donateur, il est possible d'effectuer une donation sous forme de don manuel et les sommes données sont investies sur un contrat d'assurance-vie ouvert au nom du donataire.

##### L'intérêt pour le donateur :

- réaliser la transmission de son patrimoine de son vivant et gratifier la personne ou les personnes qu'il a choisie(s) ;
- optimiser l'imposition de son patrimoine (réduction des droits de succession pour les héritiers, réduction de l'assiette à l'ISF) et profiter de l'environnement juridique et fiscal attractif de la donation ;
- exercer, s'il le souhaite, le contrôle des sommes transmises en décidant de l'âge à partir duquel son donataire pourra librement disposer de son capital (grâce à un pacte adjoint).

##### L'intérêt pour l'enfant / petit-enfant (le donataire) :

- disposer d'un capital lors de son entrée dans la vie active ;
- recevoir une partie du patrimoine dans les conditions fiscales attractives de la donation ;
- bénéficier d'un capital valorisé dans le cadre privilégié de l'assurance-vie.



(suite de l'article sur l'assurance-vie et majeurs protégés)

### Définition des actes d'administration et de disposition issue du décret du 22 décembre 2008

**Acte d'administration** : acte d'exploitation ou de mise en valeur du patrimoine de la personne protégée dénué de risque anormal.

**Acte de disposition** : acte qui engage le patrimoine de la personne protégée, pour le présent ou l'avenir, par une modification importante de son contenu, une dépréciation significative de sa valeur en capital ou une altération durable de sa valeur en capital ou une altération durable des prérogatives de son titulaire.

# Conjoncture

## Préparer sa retraite avec une solution personnalisée

Aujourd'hui, 10 actifs financent 4 retraités. En 2040, ces 10 actifs cotiseront pour 7 retraités. Une situation telle qu'au moment de la retraite, le revenu peut baisser jusqu'à 75%.

Comment envisager sa retraite ? Les épargnants acceptent-ils de devoir diminuer leur train de vie à cette période de leur vie ? A combien estiment-ils le complément de retraite nécessaire ? Que toucheront leurs proches en cas de décès... ?

**Une multitude de produits d'épargne existe pour préparer sa retraite.** Mais comment faire un choix ? Pour rechercher une solution adaptée à la situation familiale, professionnelle et fiscale et aux motivations ou projets, il est avant tout important de réaliser un Bilan Retraite Personnalisé. Grâce à une reconstitution de carrière et à l'aide d'outils performants, le Conseiller en Assurance Aviva évalue ainsi le montant de la retraite de l'épargnant et peut lui apporter les réponses aux questions essentielles qu'il se pose sur la

constitution d'une retraite complémentaire.

Pour le particulier, **l'assurance-vie** représente une solution avantageuse, simple et souple. Le capital est constitué en effectuant des versements à son rythme sur un contrat d'assurance-vie. Ces versements, majorés des plus-values généralement réalisées, lui sont reversés au terme de son contrat sous la forme de son choix (capital, rente viagère). L'assurance-vie lui permet ainsi de disposer d'un capital retraite dans des conditions fiscales très attractives, dès que son contrat a plus de 8 ans.

S'il dispose déjà d'une épargne de précaution et qu'il est propriétaire de sa résidence principale, le PERP peut être une autre solution pour compléter ce dont l'épargnant dispose.

**Le Plan d'Épargne Retraite Populaire** est un contrat d'assurance-vie collectif à adhésion individuelle qui favorise une réduction d'impôt puisque les versements effectués sont

déductibles, sous certaines conditions, du revenu net global. Il est aussi ouvert au conjoint sans ressources et aux Travailleurs Non Salariés (TNS). L'épargne est bloquée jusqu'au départ à la retraite et la sortie s'effectue obligatoirement en rente viagère.

Les TNS et leurs conjoints collaborateurs peuvent, de leur côté, bénéficier de **contrats loi Madelin** qui permettent également une économie d'impôt. Là aussi, la rente viagère est obligatoire à la sortie ; ce peut être une rente viagère sans réversion, avec réversion (la rente est versée, au décès, au bénéficiaire désigné dans le contrat) ou avec annuités garanties.

Le PERP et les contrats d'assurance loi Madelin sont des produits dits de défiscalisation qui peuvent procurer, à compter du départ à la retraite, des revenus garantis.

Faire le bon choix pour la retraite, c'est donc faire le bon choix des enveloppes fiscales avec un Conseiller en Assurance qui orientera, en outre, vers la stratégie de gestion la plus performante selon les priorités.

Et comme il est mathématiquement prouvé que plus on commence tôt à préparer sa retraite, moins l'effort d'épargne est important, l'épargne régulière est ainsi l'une des clés d'une retraite réussie.

N'hésitez pas à consulter le site [www.bienpreparersaretraite.fr](http://www.bienpreparersaretraite.fr) : des informations claires, complètes et pédagogiques pour aider les épargnants à bien comprendre et à bien préparer leur retraite.



Contacts presse : HDL Communication - Valérie Dudoit  
Tél : 01 58 65 20 16 - Email : [vdudoit@hdlcom.com](mailto:vdudoit@hdlcom.com)

Aviva - Karim Mokrane  
Tél : 01 76 62 76 85 - Email : [karim\\_mokrane@aviva.fr](mailto:karim_mokrane@aviva.fr)

La lettre d'information d'Aviva pour les professionnels de la presse est éditée par Aviva - 80 avenue de l'Europe - 92273 Bois-Colombes cedex.

● **Collaboration** : Gaultier Lauriau, Sylvaine Senes, Aviva Investors France ● **Conception/Réalisation** : Direction de la Communication.

Société Anonyme d'Assurance Vie et de Capitalisation. Entreprise régie par le Code des Assurances. Capital social de 440 511 576,25 euros. 732 020 805 RCS NANTERRE.