

Mise en marché de la SCPI ACTIPIERRE EUROPE

Kit réseau
Août 2019



DOCUMENT À USAGE STRICTEMENT INTERNE - NE PAS DIFFUSER

Caractéristiques de la souscription dans les contrats d'assurance vie

Avantages

Réduction de la fiscalité : transformer la fiscalité des revenus et des plus values mobiliers en fiscalité de l'assurance vie (moins pénalisante sur le moyen ou long terme),

Atout « succession » : en cas de décès du souscripteur, la fiscalité est plus avantageuse en assurance vie en réduisant, voire annulant, les droits de succession,

Meilleure liquidité des parts : la législation introduit une obligation de liquidité essentielle pour l'assuré,

Avantages de nos contrats : pour les SCPI, nous offrons le délais de jouissance à nos assurés et bénéficient de la garantie plancher,

Diversification du patrimoine : l'assuré peut diversifier son épargne en s'exposant à différents marchés (actions, obligations, immobiliers...) afin de ne pas être exposé uniquement aux fluctuations de marché d'un seul type d'actif.

Inconvénients

Frais du contrat d'assurance vie : sensibilité des assurés aux frais venant réduire la performance (ex: frais d'entrée, de gestion...),

Durée de placement recommandée : Les parts de SCPI doivent être acquises dans une optique de long terme et de diversification de votre patrimoine. La durée de placement minimale recommandée est de 10 ans.

Facteurs de risque :

Le capital et le rendement de la SCPI ne sont pas garantis. Ils peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse. Les principaux facteurs de risque propres à la SCPI sont les suivants:

- **Les risques généraux** : la gestion discrétionnaire mise en place dans le cadre des SCPI repose sur l'anticipation de l'évolution des différents marchés immobiliers. Aussi, il existe un risque que les SCPI ne soient pas investies en permanence sur les marchés ou immeubles les plus performants,
- **Le risque immobilier** : les investissements réalisés par les SCPI seront soumis aux risques inhérents à la détention et à la gestion d'actifs immobiliers étant précisé que, par exemple, le marché des actifs de bureaux est marqué par des cycles conjoncturels liés à l'économie générale et à l'évolution des taux longs,
- **Le risque lié au crédit** : le financement bancaire souscrit par la SCPI s'accompagne d'engagements contractuels dont le non-respect rendrait la dette exigible. En outre, il peut augmenter le risque de perte en cas de dévalorisation des actifs et peser sur la distribution de la SCPI. Dès lors, le montant du capital qui sera perçu lors de la cession des parts ou, le cas échéant, lors de la liquidation de la SCPI, sera subordonné au remboursement du montant en cours ou intégral préalable de l'emprunt contracté par la SCPI.. Dans ce cas, le risque en capital est accru. Cependant la société de gestion souhaite rester vigilant et l'endettement reste dans sa limite statutaire.
- **Le risque de perte en capital** : Il existe des risques à investir sur les supports financiers en unités de compte. La valeur de ces derniers est exposée à des fluctuations, à la hausse ou à la baisse, dont l'amplitude peut varier en fonction de la nature des unités de compte et en fonction de l'évolution des marchés immobiliers. L'assureur ne s'engage que sur le nombre et non sur la valeur de ces unités de compte, le risque de fluctuation est intégralement supporté par l'(les)adhérent(s)/souscripteur. De ce fait ni le capital ni les revenus ne sont garantis.

Caractéristiques de la souscription dans les contrats d'assurance vie

Fonctionnement :

La souscription de la SCPI **est limitée en montant**. BPCE Vie mettra fin à la commercialisation de ces SCPI une fois le montant atteint. De ce fait, la totalité du versement de l'adhérent/souscripteur pourrait ne pas être pris en compte s'il intervient après l'atteinte de cette limite.

Pour les CE	• Millevie Premium (en gestion libre et en parallèle des orientations de gestion) • Millevie Infinie (en gestion libre et en parallèle des orientations de gestion) • Millevie Capi (en gestion libre et en parallèle des orientations de gestion)
Cible :	• Pour les CE : clientèles Gestion Privée (GP) et Patrimoniale (HDG) • Profil des clients éligibles : à partir du C1 – débutant. • Adhérent(s)/souscripteur, personne physique, n'ayant pas besoin des liquidités investies sur ce support financier pendant une durée de 10 ans au moins • Age maximum recommandé par l'assureur : 75 ans. Toutefois la politique Groupe BPCE est de ne pas empêcher la souscription de ce produit aux clients dont l'âge dépasse la limite recommandée par l'assureur sous certaines conditions. Ainsi, pour les clients âgés, notamment à compter de 80 ans, il convient d'attirer leur attention sur les conséquences liées à la souscription de certains instruments financiers présentant une maturité longue, une faible liquidité ou une période de blocage. Auquel cas, le Conseiller doit remplir avec le client concerné la fiche d'information spécifique.
Indicateur de risque SRI	• 3/7 selon l'hypothèse que le produit est conservée pendant 10 ans (l'investissement dans ce fonds comporte des risques dont le risque de perte en capital). qui est « une classe de risque entre basse et moyenne »

Caractéristiques de la souscription dans les contrats d'assurance vie

BPCE Vie

Accès	• Versement initial, versement libre et arbitrage • Les SCPI ne sont pas éligibles aux : - options d'arbitrages automatiques - plan de rachats partiel programmés - service de versements programmés
Conditions de désinvestissement	• Le rachat /sortie est possible à tout moment sans pénalités avec un risque de perte en capital pouvant être totale. • Les demandes de rachat sont valorisées sur la base de la valeur de rachat/de retrait de l'unité de compte représentative de la part de SCPI à la date d'effet du rachat.
Modalités de distribution des dividendes	• Versés après la fin de chaque trimestre, à compter de la date d'acquisition sans application du délai de jouissance. Réinvestissement sur le support en euros du contrat. La distribution des revenus est subordonnée à la décision de l'assemblée générale des associés. L'attribution de revenus correspondante est effective si le client détient toujours des unités de compte de la SCPI au moment de la distribution des revenus par l'assureur sur son contrat.
Frais de gestion	• Prélevés mensuellement par réduction du nombre d'unités de compte
Valeurs au 03/07/2019	• 2 valorisations : une valeur de souscription (210€) et une valeur de rachat / retrait (191,10€) - L'écart correspond à la commission de souscription. • Valeur de souscription = Valeur de rachat (retrait) + frais de souscription. • La valeur de rachat de l'épargne du client concernant ce support se valorise avec le prix de retrait. • Ces valeurs sont susceptibles d'être modifiées par la décision de la Société de gestion.
Documents à remettre obligatoirement au client	➔ Vérifier que le devoir de conseil a été complété et signé ⚠ Devoir de conseil : vérifier que le profil du client est à jour, sinon réaliser le devoir de conseil en vérifiant l'adéquation du produit avec le profil investisseur du client, à défaut le mettre en garde. ⚠ La Fiche d'information assurance vie du support (FIS), le Document d'Information Clé du support (DIC), la note d'information et les statuts ainsi que la plaquette commerciale sont remis au client avant souscription. Ils sont également disponibles sur le site www.aewciloger.com

Conditions financières dans un contrat d'assurance vie Natixis Assurances

Un prix de souscription égal au prix d'acquisition en direct

Un délai de jouissance offert par l'assureur

La distribution par Natixis Assurances de 100% du revenu locatif

La capitalisation des revenus distribués sur le fonds Euro

Pas de pénalité de rachat

La valorisation du support en fonction de l'évolution de la valeur de retrait

Focus sur les frais d'une souscription dans les contrats d'assurance vie

SCPI		Tarification	Commissionnement réseau CE
Frais du support immobilier*	Commission de souscription	9% HT	3%
Frais assurance vie	Frais sur versement	Frais du contrat conformément aux conditions valant note/notice d'information du contrat du client	60%
	Frais de gestion UC	Frais UC du contrat conformément aux conditions valant note/notice d'information du contrat du client	60%
	Frais sur arbitrage	Frais du contrat conformément aux conditions valant note/notice d'information du contrat du client	50%

* N'étant pas indiqués les autres frais de gestion du support comme : Autres charges liées au patrimoine (travaux, entretien, impôts locaux ...) et Charges d'exploitation de la société (Gestion, commercialisateurs, expertises, avocats...) , l'impact de ces frais est neutre pour les assurés car déjà déduits de la performance du support communiqué par la société de gestion.

DOCUMENT À USAGE STRICTEMENT INTERNE - NE PAS DIFFUSER

Focus frais d'entrée : Investissement en SCPI vs en immobilier direct

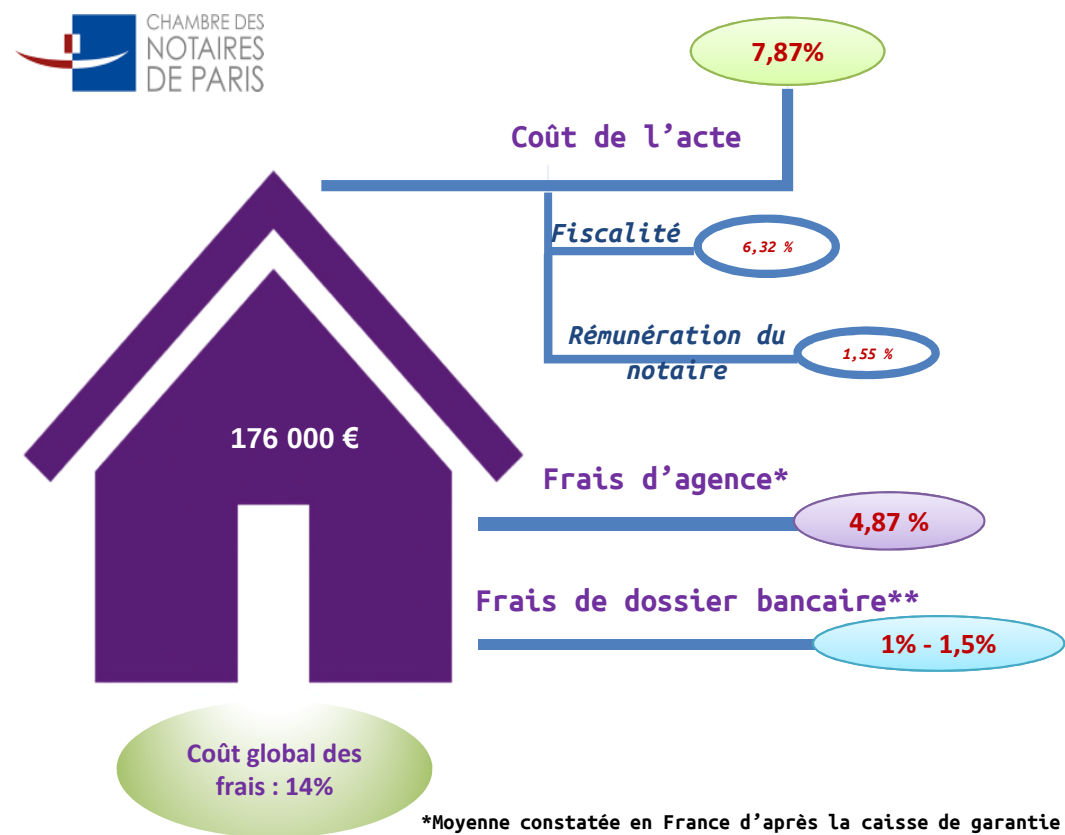
SCPI

- + **Frais d'entrée : 9% HT**
- + **Gestion** : Prise en charge par un professionnel expertisé et agréé par l'AMF : sélection, acquisition et cession des immeubles; la collecte des loyers; entretien du patrimoine et travaux; versements des revenus aux associés et information des associés.
- + **Réduction du risque** : Le risque est mutualisé. Un risque mutualisé (diversité des locataires) tant sur le plan géographique (diversité des localisations) qu'économique (diversité des secteurs d'activité).
- + **Accessibilité facilitée** : L'investissement minimum pour investir dans une SCPI est très inférieur à celui d'un bien immobilier.

Offre la possibilité d'investir dans des biens normalement difficilement accessibles/gérables comme des immeubles de bureaux ou commerciaux

Immobilier direct

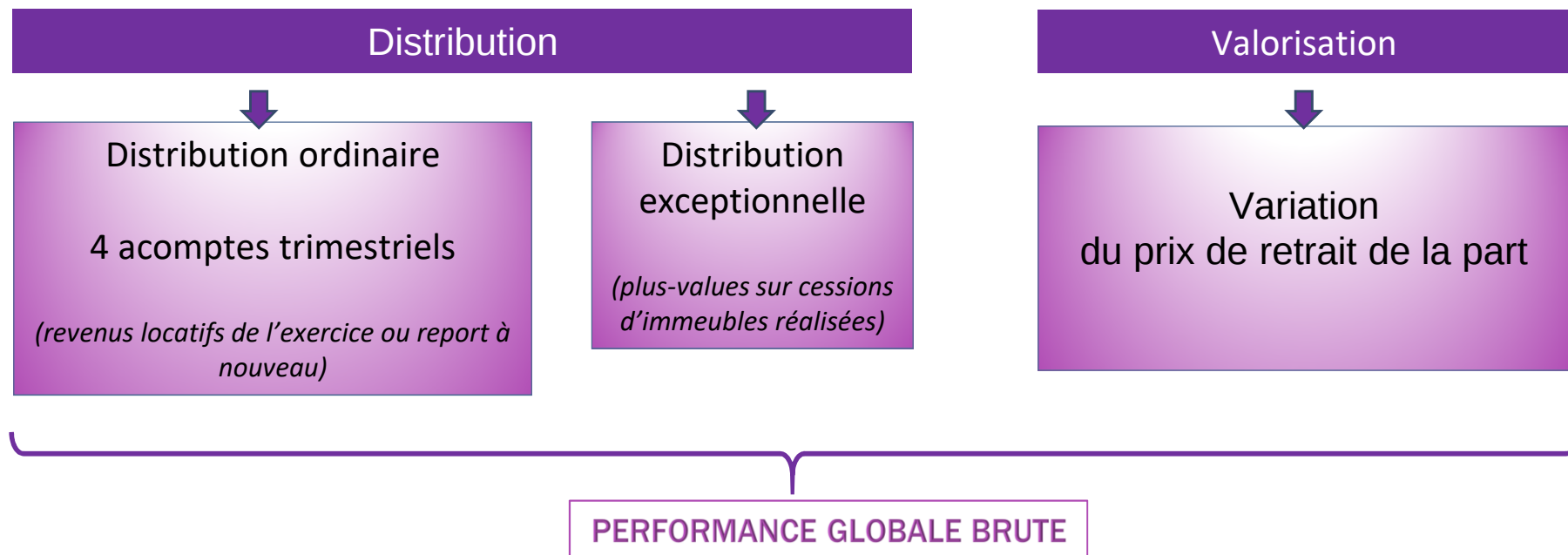
Frais d'achat : 14%
Simulation (à titre d'exemple) auprès de la chambre des notaires de Paris en juillet 2019



*Moyenne constatée en France d'après la caisse de garantie Galilée

**D'après les Echos Patrimoine février 2019

LES COMPOSANTS DE LA PERFORMANCE DE LA SCPI DANS LES CONTRATS BPCE VIE



Cette performance brute du support calculée dans un contrat d'assurance vie ou de capitalisation BPCE Vie se différencie avec le TDVM communiqué par les société de gestion

- La performance est calculée brut des frais d'entrée et des frais de gestion des contrats d'assurance vie. Elle est adressée aux assurés dans le cadre de la communication annuelle.
- La méthode de calcul de performance BPCE Vie qui s'applique pour tous les supports qu'un assuré possède dans les classes d'actif différentes est adaptée à celle d'Europperformance.
- La performance annuelle calculée du support est établie en respectant le principe de réinvestissement des revenus distribués durant l'année dans le support en nombre de parts supplémentaires. Ce dernier est obtenu par la division du montant unitaire du dividende par la Valeur Liquidative/Valeur de retrait (VL) à la date de détachement. Ces valeurs liquidatives sont communiquées par la société de gestion à BPCE VIE.
- Le Taux de Distribution sur Valeur de Marché (ou TDVM) communiqué par la société de gestion : division du dividende brut avant prélèvement libératoire versé au titre de l'année n (y compris les acomptes exceptionnels et quote-part de plus-values distribuées) par le prix de part acquéreur moyen de l'année n. Il ne représente pas la performance globale du support.

LES DIFFÉRENTES VALEURS DE PARTS – LE TRIplet DE VALEUR DANS LES SI BPCE VIE

■ LE PRIX DE SOUSCRIPTION = la valeur d'entrée = « VL d'émission »

- C'est le prix d'achat de parts de SCPI sur le marché primaire, déterminé par la Société de Gestion et payé par l'acquéreur, il s'entend frais inclus. Ce prix intègre la commission de souscription. Le prix de souscription est fixé par la société de gestion dans une fourchette de plus ou moins 10 % par rapport à la valeur de reconstitution par part. (article L.214-94 du COMOFI). Cette dernière est la valeur pour reconstituer tout le patrimoine, si on avait à l'acheter aujourd'hui.

Valeur de reconstitution par part
+/- 10 %
= Prix de souscription

■ LA VALEUR DE RETRAIT = « VL nominal » servant à valoriser le contrat durant sa vie = « VL de rachat » car absence de pénalité de rachat appliquée par BPCE Vie

- C'est le prix de vente. Il est déterminé par la Société de Gestion, il s'entend net de frais. Elle correspond pour les SCPI à capital variable au prix de souscription de la part au jour du retrait diminué de la commission de souscription.

	Prix de souscription (au moment du retrait)
-	Commission de souscription
=	Valeur de retrait

Démarche client - Les bons reflexes

Démarche avec le client

Lors de la souscription il faut impérativement :

- Vérifier l'adéquation du placement avec la situation patrimoniale et fiscale, l'horizon de placement, les exigences, les besoins, les objectifs, l'expérience et la connaissance du client en matière financière et de son appétence au risque et de sa capacité à subir des pertes.
- Compléter ou actualiser si besoin le Document de Connaissance Client remis au client en phase pré-contractuelle. A noter : le devoir de conseil en assurance vie doit être mis à jour lors de chaque modification significative du contrat.
- Au cas où le client ne veut pas répondre aux questions permettant le conseil, ou au cas où le produit n'est pas adapté au profil du client mais que celui-ci souhaite le souscrire tout de même, ne pas oublier de lui faire signer le document de mise en garde.
- Remettre le Document d'Information clé du support (DIC) et la Fiche d'information assurance vie de la SCPI (FIS) au client.
- Si le client est soumis à l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI), la fraction de la valeur de rachat afférente à la SCPI devra être déclarée à hauteur d'un pourcentage qui lui sera communiqué chaque année par l'assureur suite à la demande du client.
- En cas d'arbitrage en sortie du fonds en euros ou d'un fonds à formule à capital garanti, apporter un conseil renforcé.

Avertissement : les SCPI sont conçues dans la perspective d'un investissement d'une durée de placement recommandée de 10 ans minimum. L'attention du conseiller est portée sur le fait que les contrats de capitalisation sont conclus pour une durée fixe et que l'arrivée au terme dénoue le contrat, ne permettant pas ainsi et selon les cas de conserver le support pour la durée de détention recommandée.

Démarche administrative

Utilisation des nouveaux formalismes de FIS (Fiche Information Support en remplacement des bulletins de versement) pour l'ensemble des canaux de saisie :

- Pour les CE My Assur et WebAssur : FIS en simple exemplaire sans recueil de signature
- Joindre, pour une affaire nouvelle, le Document de Connaissance Client et la « demande d'adhésion / souscription » du nouveau contrat. Vous devez archiver le Document de Connaissance Client selon les modalités en place dans votre établissement (un exemplaire à conserver à la banque/caisse).
- Joindre la « demande de versement complémentaire » pour un versement complémentaire, et pour un arbitrage la « demande d'arbitrage » ainsi que le Document de Connaissance Client le cas échéant, si le nouveau versement n'est pas investi à 100% sur la SCPI et lorsque la nouvelle répartition du contrat est plus risquée que le profil connu du client.

Les SCPI s'adressent aux clientèles Gestion Privée (GP) et Patrimoniale (HDG)

Lexique

- **Le Taux de Distribution sur Valeur de Marché (ou TDVM) :** division du dividende brut avant prélèvement libératoire versé au titre de l'année n (y compris les acomptes exceptionnels et quote-part de plus-values distribuées) par le prix de part acquéreur moyen de l'année n.
- **TAUX D'OCCUPATION :**
 - **financier** : exprime la part des loyers, indemnités d'occupation facturées et indemnités compensatrices de loyers dans l'ensemble des loyers facturables si l'intégralité du patrimoine de la SCPI était loué ;
 - **physique** : surface du patrimoine loué rapportée à la superficie totale du patrimoine à un instant donné.
- **Le Taux de Rendement Interne (ou TRI) :** taux de rentabilité interne. Ce calcul permet de mesurer la rentabilité d'un investissement sur une période donnée, tenant compte du prix d'acquisition de la première année considérée et de la valeur de retrait au 31 décembre de la dernière année. le tri intègre également le revenus distribués (hors impôts) sur la période considérée.

ANNEXE

- ① Un support commercial servant la présentation de la société de gestion et de la SCPI vient compléter ce Kit dans le cadre de l'engagement de la société de gestion à assister BPCE Vie lors de présentations de la SCPI au cours de réunions d'information organisées par BPCE Vie auprès de ses intermédiaires professionnels.
- ① La Société de gestion est responsable du contenu et de l'actualisation de ses documents commerciaux en respectant son obligation réglementaire.
- ① Les éléments dans la présentation ne tiennent pas compte du cadre d'investissement en assurance vie ou capitalisation. Notamment, les performances ou taux de distribution sont annoncés hors frais appliqués lors d'un investissement dans un contrat d'assurance vie ou de capitalisation (listés en slide 6), et également hors fiscalité et prélèvements sociaux éventuels.
- ① Les performances et les taux de distribution passés ne présagent pas des performances et des taux de distribution futurs. Il existe un risque de perte en capital. La durée de placement minimum recommandée est de 10 ans.
- ① Ce document , réservé aux professionnels – non destiné au public ,est distingué de l'ensemble des documents réglementaires et commerciales disponible auprès de la société de gestion (bulletin d'information, rapport annuel, note d'information, statuts, plaquette commerciale).