
Veille documentaire - Gestion privée

Mardi 3 septembre 2019 à 15 h 23

17 documents

“ Veille documentaire réalisée par Anne Malherbe, département Veille et Documentation ”

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 7 documents

	30 août 2019		
L'AGEFI Actifs	Les banques privées à l'épreuve de la transparence	...	4
	...	Pour la première année d'application des textes européens, les banques privées doivent faire oeuvre de transparence auprès de leurs clients sur les frais facturés. Entre les coûts IT induits par cette ...	
	2 septembre 2019		
Option Finance	L'investissement responsable face aux défis d'une diffusion grand public	...	9
	...	clients, ce qui est une bonne chose», a indiqué Pascale Baussant, dirigeante du cabinet de conseil en gestion de patrimoine Baussant Conseil. Plusieurs intervenants ont en outre souligné le rôle joué par ...	
	30 août 2019		
L'AGEFI Actifs	Attention aux biais comportementaux	...	11
	...	conséquences. De la même façon, le fait de se montrer trop confiant lorsque l'on investit peut être dangereux pour notre patrimoine. Imaginez que vous êtes un investisseur qui vient de sélectionner ...	
	2 septembre 2019		
Le Figaro	Changer les habitudes d'épargne ne sera pas facile	...	14
	...	ont probablement filé sur le livret A. Un livret qui ne faisait plus rêver les épargnants il y a un an encore, mais qui, avec ses 0,75 %, retrouve des couleurs ...	
	30 août 2019		
L'AGEFI Actifs	De notaire à family officer	...	16
	...	Très peu de family office ont développé une expertise forte en immobilier. Or, maintenir un patrimoine immobilier demande une professionnalisation, ce n'est pas une rente comme l'affirment certains », souligne-t ...	
	30 août 2019		
L'AGEFI Quotidien	Les Européens épargnent plus sans trop savoir comment investir	Le taux d'épargne des ménages a progressé dans les six principaux pays européens au premier trimestre, selon l'Observatoire de l'Epargne Européenne (OEE). Il reste plus élevé en Allemagne (18 ...	18
	26 août 2019		
La Lettre de l'Expansion	OÙ LES FRANÇAIS PLACENT-ILS LEUR ÉPARGNE ?	...	20
	...	par la Banque de France. Les ménages ont collecté 21,7 milliards d'euros d'épargne supplémentaires au premier trimestre de l'année, soit une hausse de 19% par rapport au dernier ...	

Produits - services • 5 documents

	31 août 2019		
Le Monde	Défiscaliser grâce à l'immobilier	...	21
	...	acheter. « Nous avons fait six Denormandie depuis le début de l'année, indique Fabrice Artinian, conseiller en gestion de patrimoine pour l'Institut du patrimoine. A chaque fois, il s'agissait d ...	

	30 août 2019		
L'AGEFI Actifs	Précisions sur les modalités d'application du futur PER	... pilotée. L'ambition du gouvernement : créer des produits de retraite supplémentaire plus attractifs pour les épargnants car plus simples, plus flexibles et plus avantageux fiscalement pour faire « décoller l'épargne retraite ...	23
	3 septembre 2019		
L'AGEFI Quotidien	L'Esma renforce les stress tests de liquidité sur les fonds d'investissement	... lundi ses recommandations concernant les tests de résistance imposés aux fonds alternatifs (FIA) et collectifs (OPCVM-Ucits). Début 2018, le Comité européen du risque systémique (ESRB) avait préconisé un renforcement de la ...	26
	30 août 2019		
L'AGEFI Actifs	L'assurance vie en ligne prête à décoller	... Vingt ans d'existence, c'est un saut de génération. Voilà pourquoi la physionomie des épargnants est sur le point de se modifier. Tant les nouveaux quadra-quinquas que les seniors ...	28
	3 septembre 2019		
La Tribune (France)	Quand la Blockchain simplifie l'investissement dans le PEA pour la Caisse d'Epargne	... La Caisse d'Epargne des Hauts-de-France vient d'adopter la solution dématérialisée de gestion des titres non cotés de la startup de la Fintech lilloise Utocat, reposant sur la technologie ...	31

Les acteurs - stratégie - offre • 5 documents

	2 septembre 2019		
L'AGEFI Quotidien	BNP Paribas scelle l'union entre B*Capital et Portzamparc	... opération capitalistique, l'union est désormais totale entre B*Capital, le courtier des activités de banque privée de BNP Paribas, et Portzamparc. A la suite de la vente au début de l ...	33
	27 août 2019		
Les Echos (site web)	Le gérant de fortune Degroof Petercam en pleines secousses	Secousses dans la banque privée belge. Vendredi, Degroof Petercam, le premier groupe privé indépendant de Belgique avec 63 milliards d'euros d'actifs a débarqué son dirigeant Philippe Masset, le pilote de ...	35
	31 juillet 2019		
L'AGEFI Quotidien	Le robo-advisor Marie Quantier baisse le rideau	... robo-advisors n'ont pour l'instant réussi à déplacer qu'une masse minimale d'épargne. Seuls 7% des gestionnaires d'actifs les considèrent désormais comme une source majeure de disruption de ...	37
	23 août 2019		
Le Figaro	Le nombre de banques privées Suisses diminue comme peau de chagrin	... vives secousses enregistrées sur les marchés financiers depuis un an et demi, le nombre de banques privées suisse a encore diminué, pour tomber à 101, selon une étude du cabinet KPMG. Au ...	38
	6 août 2019		
Les Echos (site web)	UBS va facturer les dépôts supérieurs à 500.000 euros en Suisse	... établissements, la Banque nationale suisse applique un taux modulable. La vague se renforce dans les banques privées Les concurrents d'UBS prennent des mesures similaires : dès septembre, Credit Suisse va facturer un ...	39



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 30 août 2019

L'AGEFI Actifs • p. 8 • 2665 mots

Réglementation

Les banques privées à l'épreuve de la transparence

Pour la première année d'application des textes européens, les banques privées doivent faire oeuvre de transparence auprès de leurs clients sur les frais facturés. Entre les coûts IT induits par cette obligation, la concurrence des Fintechs et l'exigence des clients, les banques repensent leur business model.

p. 8



Cinq ans après leur adoption respective par les autorités européennes, les deux grands textes régulant la distribution des produits financiers sont désormais en vigueur. Avec eux, l'obligation faite aux distributeurs de communiquer sur les frais supportés par le client, mesure destinée à garantir la protection de l'investisseur.

Une transparence à géométrie variable

Pour les produits financiers, ce sont l'article 24 de la Directive 2014/65/UE du Parlement européen et du conseil du 15 mai 2014 concernant les marchés d'instruments financiers, dite MIF 2, et l'article 50 du Règlement délégué (UE) 2017/565 de la Commission du 25 avril 2016 qui fixent les contours de l'obligation de divulgation. Les prestataires de services d'investissement doivent informer les investisseurs, en temps utiles, sur les coûts liés aux services rendus et aux produits commercialisés ou recommandés. Les coûts doivent être présentés de manière agrégée en pourcentage et en valeur absolue. Une estimation des coûts attendus doit être fournie au client en amont de la transaction ou de la fourniture du service (ex-ante), cette estima-

tion devant être complétée par une information, au moins annuelle, sur les coûts réellement supportés par le client (ex-post).

Du côté des assurances et contrat de capitalisation, le règlement Priip's (Règlement (UE) 1289/2014 du Parlement européen et du Conseil du 26/11/2014 sur les documents d'informations clés relatifs aux produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance avait déjà imposé la rédaction du document d'informations clés. Puis la Directive dite DDA (n° 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances) a imposé que le montant de commissionnement des intermédiaires soit précisé sur les documents à destination des clients.

Dernier ajout par la loi Pacte

Dernière évolution en date, la loi Pacte a ajouté une obligation à la charge des assureurs. Adoptée le 22 mai dernier, loi n° 2019-486 relative à la croissance et la transformation des entreprises a en effet complété l'article L. 132-22 du Code des assurances : « L'entreprise d'assurance ou de capitalisation communique également chaque année au contractant (...)

© 2019 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190830-GG-1506084



Gestion privée - Généralités

les frais prélevés par l'entreprise d'assurance au titre de chaque unité de compte, les frais supportés par l'actif en représentation de l'engagement en unités de compte au cours du dernier exercice connu et, le cas échéant, les rétrocessions de commission perçues au titre de la gestion financière des actifs représentatifs des engagements exprimés en unités de compte par l'entreprise d'assurance, par ses gestionnaires délégués, y compris sous la forme d'un organisme de placement collectif, ou par le dépositaire des actifs du contrat ». L'information sera disponible sur le site de la compagnie dans un délai de 90 jours suivant le 31 décembre de l'année de revalorisation, et devra être disponible pendant une durée minimale de 5 ans.

Objectif partiellement atteint

« Si les réformes MIF 2, Priip's et DDA visent toutes à assurer une meilleure transparence et comparabilité des produits, ce grand projet du régulateur européen se solde par un échec relatif, regrette Jean de Collongue, associé, chez Sagalink Consulting. Les textes ne sont pas harmonisés sur des éléments clés et ces divergences ne permettent pas à l'investisseur d'établir une comparaison parfaite des frais de son investissement dans un fonds en direct ou via une assurance-vie. » De plus, les textes laissent également place à de nombreuses questions d'interprétation. « Par exemple, les droits de garde : faut-il présenter les droits facturés en 2019 au titre de 2018 ou prélevés en 2019 sur l'encours moyen de 2019 ? Devant une telle disparité dans les interprétations et restitutions, on peut légitimement attendre du régulateur que dans un prochain temps, il aligne ses textes et donne des consignes de présentation formelle », estime Jean de Collongue. A cette fin, l'ESMA, l'au-

torité européenne des valeurs mobilières (European Securities and Markets Authority), invite toutes les parties à communiquer leurs expériences dans une large consultation ouverte jusqu'au 06 septembre.

Un casse-tête technique

Le sujet coût et charges de Mif 2 est l'un de ceux qui a coûté le plus cher, en raison des très lourds développements en IT que les banques ont dû engager. En effet, la transparence est avant tout une question de traitement de datas. Il a donc fallu aux producteurs de produits financiers (société de gestion notamment) et aux fournisseurs de services d'investissement s'accorder sur le traitement des frais des sous-jacents. « Finalement, à l'issue d'un important travail des assets manager du Club Ampere et de l'EWG (European Working Group), un format de place a été conçu : le fichier EMT (European Mifid Template). Ce document standardise l'échange des frais au niveau européen entre producteurs et distributeurs. » souligne Jean de Collongue. En pratique, les sociétés de gestion ont diffusé les données sur les frais 2018 vers mars 2019 laissant très peu de temps aux distributeurs pour récupérer ces données, les retraiter et travailler à leur propre diffusion.

Le business model en question

Révéler les frais, les expliquer et les justifier conduit les banques privées à s'interroger sur leur modèle économique dont le coût de leur service. Car la clientèle sera bientôt en mesure de comparer les services, notamment avec les Fintechs pour qui la facturation n'a rien de confidentiel (lire ci-contre). « Aujourd'hui, les comités de pilotage sont tout autant attentifs aux frais qu'aux per-

formances, constate Guillaume Dolidon, avocat. Il n'est en effet plus possible de ne raisonner qu'en termes de performance nette car les frais de performances comptent pour une grande partie du coût total des charges. Cela implique de revoir les modes de gestion et de réduire les arbitrages des portefeuilles pour limiter les frais de transactions ». Dans ce contexte, les banques doivent offrir de nouveaux services et mettre en valeur leurs spécificités (lire ci-contre). D'autant qu'il leur faut absorber les investissements IT indispensables à leur conformité. « Le paysage pourrait évoluer, au bénéfice des établissements les plus gros, en termes de volume. La concentration semble inéluctable », estime Guillaume Dolidon.

« Accompagner le client dans sa lecture du reporting »

Olfa Maalej, Directrice des Produits, Solutions et Conseil de la Banque Neuflyze OBC

Comment Neuflyze OBC s'est-elle préparée à son obligation de reporting ?

- Depuis l'entrée en vigueur de Mifid 2 en janvier 2018, nous savions que le premier reporting de coûts et charges devait être envoyé aux clients début 2019. Les équipes de conformité en coordination avec le business (Équipes commerciales et équipes Produits et Solutions) et les équipes opérationnelles ont travaillé sur le fond et la forme de ce reporting. Tout l'enjeu consistait à être conforme - faire apparaître les différentes « couches » de frais, les coûts directs et indirects dans le format imparti - tout en étant com-

Gestion privée - Généralités

préhensible par le client. Après plusieurs discussions, la version définitive a été validée. Ensuite, toutes les équipes commerciales et les équipes de support ont suivi des formations pour comprendre tous les détails du rapport et être en mesure de les expliquer. Les banquiers ont commencé à en parler en amont à leurs clients.

Comment s'est déroulée cette échéance ?

- Nous avons envoyé les reportings à nos clients à la fin du mois d'avril. Cette échéance s'est bien passée. Certains clients ont réagi et ont demandé des explications de certaines composantes du rapport. En effet, comme la transparence porte sur toute la chaîne du service, le client peut avoir l'impression que les frais lui sont facturés plusieurs fois. Il était donc indispensable d'armer nos banquiers pour éviter ce type d'erreurs d'interprétation. En cas de besoin, les équipes de support interviennent pour fournir plus de détails. Dans l'ensemble, le reporting n'a pas généré d'insatisfaction ou d'incompréhension. Pour le futur, nous pouvons nous attendre à ce que les clients privilégient les produits les moins chargés, la transparence ayant notamment pour objet de rendre possible la comparaison entre les produits et entre les acteurs du marché.

Face à l'inflation réglementaire, comment rester compétitif ?

- Les nombreux changements réglementaires génèrent des coûts supplémentaires pour les banques privées comme pour les autres acteurs. Nous avons dû développer de nouveaux outils et digitaliser dans la mesure du possible pour faire face aux nouvelles contraintes. Les clients ont été sensibilisés à ces con-

traintes. Même s'ils comprennent que les textes ont pour objectif de les protéger, ils sont souvent surpris par cette inflation réglementaire. Pour rester compétitif, nous misons beaucoup sur la digitalisation et sur l'optimisation des moyens au niveau de tout le groupe ABN AMRO. En effet, développer des solutions communes et adaptées à nos contraintes locales, nous permettent d'obtenir des économies d'échelle et avoir des solutions robustes.

« Mettre en avant la dimension conseil »

Annabelle Rocat, en charge du Wealth management en France, au sein du cabinet de consulting Alpha FMC.

- Comment ont réagi les clients des banques privées ?

A ce stade, on ne constate pas de sentiment de mécontentement majeur. D'autant plus, pour les établissements dont les reportings ont bien été envoyés avant l'été, la période a correspondu à un rebond des marchés, sans doute cela a-t-il favorisé l'acceptation, par les clients, que les frais rognent sur les performances. A ce titre, certaines Fintechs ont indiscutablement tiré leur épingle du jeu concernant la performance de leurs fonds euros et des mandats de gestion car les frais sont moins chers.

- Comment les banques s'y sont-elles préparées ?

Outre le temps à consacrer aux nécessaires développements informatiques et de solutions digitales, imposés notamment par le reporting des frais, une partie d'entre elles ont anticipé cette

échéance pour former leurs équipes. Pour les banquiers, l'enjeu consiste à avoir un discours approuvé, un argumentaire commercial approprié et pédagogique sur la valeur ajoutée de l'établissement. Pour justement répondre à la concurrence et aux Fintechs, la dimension conseil et sur-mesure de l'expertise sont mises en avant auprès de la clientèle.

- Vous attendez-vous à des négociations des conditions tarifaires ?

Oui, malgré ces efforts, les clients vont probablement négocier des conditions tarifaires au fil de l'eau. Aujourd'hui, en moyenne, 30% des clients bénéficient déjà de dérogation tarifaire, ce qui a d'ailleurs rendu la gestion des outils informatiques assez complexe et a pu expliquer le retard de certains établissements dans l'envoi de leur reporting de coûts et charges. Dans certaines banques, une ligne de frais peut donner lieu à 130 occurrences différentes, en fonction des dérogations paramétrées. On peut légitimement s'attendre à ce que certains établissements proposent des dérogations tarifaires très fortes pour conquérir de nouveaux clients. Jusqu'à aujourd'hui, être agressif sur la tarification est un positionnement peu partagé. En revanche, avec l'évolution des usages digitaux et des attentes des clients fortunés en matière de conseil en investissement, les banques privées ont adapté leurs services avec une tarification différenciante en fonction de l'autonomie des clients et du temps consacré par l'expert. Surtout, les banques développent de nouveaux services autour du concept du care, pour aller chercher de nouveaux relais de croissance.

- Quels sont ces nouveaux services «

Gestion privée - Généralités

care » ?

L'idée est d'optimiser la gestion de la connaissance clients pour offrir des produits et des services adaptés et sur mesure... La banque privée développe des solutions digitales sur un modèle « gagnant/gagnant ». Pour les banques, le digital permet de mieux cerner les projets et centres d'intérêts de ses clients et de les conseiller justement ; tandis qu'il offre aux clients d'être en contact avec la banque à leur rythme et de gérer leurs opérations en toute autonomie en fonction des conseils prodigués. Cela va de la capacité à présenter l'ensemble des avoirs détenus (actif et passif), des performances et des opérations effectuées sur l'ensemble des supports détenus (contrat d'assurance-vie, PEA, SCPI, private equity...), au passage d'ordre de façon autonome sur un périmètre large d'instruments financiers (pas uniquement limité au CAC 40 ou SBF 120), à la visio-conférence tripartite (client, banquier, experts de la banque), souscription en ligne de contrats, simulations patrimoniales...

- Ces services ne justifient-ils pas l'automatisation des process ?

Pour la banque, la connaissance des données clients et leur bonne gestion lui permettent de mieux s'adresser à sa clientèle et de lui proposer des produits en adéquation avec son profil - comme l'exigent les textes. Mais il est évident qu'ils permettent aussi d'automatiser certains process et de les déployer auprès d'une cible de clients patrimoniaux, qui sont souvent en gestion libre donc ne bénéficient pas de conseils financiers par des experts. C'est une clientèle davantage chronophage, souvent multi-bancarisée, que certaines banques privées s'attachent à développer. Ainsi

à Singapour et à Hong Kong, UBS et Crédit Suisse ont mis en place des robots capables d'envoyer des propositions d'investissement à leurs clients en fonction de leur profil. En France, SG Private Banking a allié l'expertise du conseil en investissement et digital avec Synoé. BNP Paribas Wealth Management a développé la gestion sous mandat, l'expertise ISR via une application mobile dédiée. Aujourd'hui, la banque privée en France doit se concentrer sur la rentabilité de ses expertises métiers inégalées (via la gestion sous mandat, le conseil en investissements, l'ingénierie patrimoniale ou encore les crédits atypiques) et s'attacher à toujours proposer du sur-mesure à ses clients.

Les frais, atout commercial des Fintechs

Pour les Fintechs, les frais constituent un véritable argument commercial. Le recours à la robotisation leur permet de réaliser des économies en termes d'intervention humaine et ces réductions de coûts sont répercutées sur les frais facturés au client. Albert d'Anthoüard, directeur de la clientèle privée chez Nalo indique par exemple qu'en pratiquant des frais deux à trois fois moins élevés que ceux constatés chez les acteurs traditionnels, un épargnant qui investit 50 000 euros, économise 6 996 euros de frais sur 10 ans. « C'est le modèle économique qui rend cela possible puisque les capitaux de nos clients sont investis en fonds indiciels (ETF ou trackers) en actions et en obligations (d'Etats et d'entreprises) qui présentent 10 fois moins de frais que les fonds classiques et permettent de préserver, en moyenne, jusqu'à 3% de la performance annuelle des placements, en évitant les biais comportementaux », explique le responsable. Dans le détail, sans frais de rétrocessions, de dossier, d'entrée ou

d'arbitrage, les frais de la Fintech s'élèvent à un maximum de 1,65 % qui se décomposent entre frais de gestion administrative de l'assureur (sur le fonds euro comme sur les unités de compte) de 0,85 % par an, auxquels s'ajoutent 0,55 % pour le mandat d'arbitrage sur les unités de compte avec des fonds indiciels, et 0,25% de frais propres aux supports indiciels. La pondération entre le fonds euro et les unités de compte variant d'un client à l'autre, les frais varient cependant selon les clients.

Par ailleurs, la fintech pratique un véritable sur mesure sachant que son algorithme prend en compte la masse d'informations renseignée par le client et en déduit la meilleure solution d'investissement en fonction de son environnement patrimonial et matrimonial, et de ses besoins - l'ensemble pouvant évoluer dans le temps. Auparavant, le souscripteur aura défini et indiqué son projet d'investissement, lequel va déterminer un horizon de placement : constitution de revenus complémentaires pour la retraite, épargne de précaution, financement des études des enfants, etc... Toujours chez Nalo, plusieurs compartiments peuvent ainsi être créés au sein du contrat d'assurance-vie et chacun se verra appliquer sa propre allocation d'actifs, déterminée automatiquement par l'algorithme. En s'adaptant finement aux projets des épargnants, cette solution d'investissement intelligente tranche avec la gestion très normée pratiquée par les acteurs traditionnels et en ligne. « La très grande majorité d'entre eux ne proposent à leurs clients que trois à cinq profils d'investissement », pointe Albert d'Anthoüard qui rappelle qu'au sein de chacun de ces profils, tous les portefeuilles sont gérés de la même façon, qu'ils valent 300 000 ou 2 millions d'euros. « Or, explique-t-il, sachant qu'au-

Gestion privée - Généralités

aujourd'hui, une gestion sur-mesure n'est rentable qu'à partir d'environ 1 million d'euros, tous les portefeuilles bénéficient d'une prise en charge personnalisée et fondée sur l'approche du « goal based investing » (investissement par objectif), concept de finance comportementale plusieurs fois récompensé par des prix Nobel d'économie.



Nom de la source

Option Finance

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

Paris, Ile-de-France, France

Lundi 2 septembre 2019

Option Finance • no. 1523 • p. 25 • 418 mots

Tendance

L'investissement responsable face aux défis d'une diffusion grand public

S.L.

p. 25



Convertir l'épargnant particulier à l'ISR : telle est la priorité de l'industrie de la gestion d'actifs française en cette rentrée. L'université d'été de l'asset management, organisée depuis six ans par Paris-Dauphine fin août, a ainsi consacré sa table ronde au sujet de la bascule du «retail» vers l'ESG. «En matière d'investissement responsable, nous avons changé de paradigme dans l'univers institutionnel, notamment avec les obligations de transparence fixées par l'article 173 de la loi sur la transition énergétique, et nous sommes sur le point de le faire dans la distribution de fonds», a ainsi assuré Philippe Dutertre, directeur au sein de la direction des investissements d'AG2R La Mondiale. Plusieurs évolutions réglementaires devraient pousser l'industrie dans cette direction. La loi Pacte oblige par exemple aux assureurs-vie à proposer au moins une unité de compte labellisée ISR dans leur offre à partir de 2020. L'Europe a, de son côté, lancé une consultation au printemps dernier en vue d'introduire l'obligation, pour les conseillers financiers, d'interroger les épargnants sur leur sensibilité aux critères ESG.

La délicate sélection des unités de compte

Dans un environnement de marché marqué par une forte incertitude, l'investissement responsable a également des atouts à jouer auprès du grand public. «Les fonds ISR apportent un peu moins de volatilité au portefeuille des clients, ce qui est une bonne chose», a indiqué Pascale Baussant, dirigeante du cabinet de conseil en gestion de patrimoine Baussant Conseil. Plusieurs intervenants ont en outre souligné le rôle joué par les taux bas : dans un monde où les rendements sont au plus bas, les produits d'investissement qui permettront au particulier de donner du sens à son épargne pourraient tirer leur épingle du jeu. A condition que les distributeurs sachent faire le tri dans une offre qui n'a cessé de se développer ces dernières années. L'industrie souligne ainsi unanimement le besoin de formation des conseillers financiers. Mais les institutionnels assureurs-vie, en tant que sélectionneurs des fonds, ont également une responsabilité. «Nous voulons proposer des unités de compte qui apportent du rendement, ce qui est difficile à trouver en dehors de solutions un peu moins liquides, notamment sur l'immobilier, proposées par des sociétés de gestion externes, a expliqué Sophie Elkrief, directrice des investissements de la Maif. Le potentiel de développement est important, mais il soulève des enjeux en

© 2019 Option Finance. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190902-OPT-0039



Gestion privée - Généralités

matière d'ESG, car ces offres ont encore des progrès à faire en termes de transparence.» Un enjeu auquel ces institutionnels sont d'ores et déjà confrontés au moment d'investir leur actif général.



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 30 août 2019

L'AGEFI Actifs • p. 30 • 1512 mots

Investissements

Attention aux biais comportementaux

Guy Parent, responsable de Vanguard en France, revient sur les conséquences de nos instincts dans nos choix d'investissement Six articles sont consacrés à ce sujet que nous publions dans ce numéro et le prochain

p. 30



Quand il s'agit de réussir ses investissements, le problème est de savoir choisir les bons. Mais est-ce que cela s'arrête là ? Dans les articles à suivre, nous envisagerons différents pièges à déjouer pour ne pas surestimer ce que nous sommes. Et même s'il n'est probablement pas possible de corriger tous ces biais innés parce qu'ils sont profondément ancrés en nous, le simple fait de les comprendre est une aide précieuse.

Article 1 : Peur et avidité

Les instincts qui nous animent, nos biais comportementaux sont programmés en chacun de nous. Ils sont sans doute à l'origine de la survie même de l'humanité naissante. Lorsque nous nous sentons attaqués, la peur s'installe et laisse place au combat ou à la fuite. En des temps où la nourriture était rare, toute opportunité était bonne à saisir. Ces instincts vitaux de peur et d'avidité nous ont permis de sortir vainqueurs de la sélection naturelle. Mais ce qui a bien fonctionné pour nos ancêtres lointains fonctionne moins bien pour l'investisseur actuel.

Aujourd'hui encore, face à un danger, nous agissons. Lorsqu'une rivière s'apprête à déborder, nous ne restons pas

passifs à attendre que nos maisons soient inondées. Nous construisons des défenses. Nous sommes programmés pour résoudre, réparer, améliorer et intervenir. Mais investir est une tout autre histoire. Bien souvent, lorsque quelqu'un panique autour de vous, la meilleure réaction est de rester les bras croisés et de ne rien faire. C'est pourtant plus facile à dire qu'à faire. La nature humaine fait que l'on a tendance à se sentir mieux lorsque l'on agit. Même si cela peut paraître facile, voire négligeant comme certains professionnels de la gestion le feront croire, ne rien faire est souvent la bonne solution. C'est aussi la plus difficile.

Imaginez que les marchés actions chutent (rappelez-vous la crise financière mondiale) et que tout le monde se mette à vendre autour de vous. N'est-ce pas naturel de suivre la masse et de vendre à votre tour pour préserver vos actifs ? Les prix peuvent avoir perdu 20 ou 30 %, voire plus, très vite, et vous voulez sauver ce qui reste, bien entendu. Vos amis vous ont suffisamment signifié qu'ils avaient fait une grosse perte en vendant il y a quelques jours mais la situation est encore pire aujourd'hui. Dans ces circonstances, il vous faut un courage fou pour ne pas réagir.

© 2019 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190830-GG-1506135



Gestion privée - Généralités

Quelques années plus tard, les choses ont changé : les marchés actions se sont redressés et vous gagnez de l'argent à nouveau sur le portefeuille que vous n'avez pas vendu. De leur côté, vos amis ont encaissé les pertes et ont pansé leurs blessures. Mais sont-ils revenus sur le marché ? Probablement pas. Dans l'attente d'une prochaine chute des marchés, ils ont sûrement laissé passer l'occasion. Grâce à la rigueur de votre approche et à votre fidélité à votre plan de départ, vous avez récolté les fruits de votre courage !

Article 2 : Sommes-nous aussi intelligents que nous le pensons ?

Nous envisageons, ici, comment la plupart d'entre nous surestime ses capacités et comment un excès de confiance peut diminuer ses chances de réussite dans ses investissements. Lorsqu'elles sont amenées à prendre des décisions, de nombreuses personnes ont tendance à accorder une confiance injustifiée à leurs propres capacités. Dans une étude très célèbre, 93 % des Américains estimaient qu'ils conduisaient mieux que la moyenne (1). L'impossibilité mathématique d'une telle affirmation saute aux yeux. Le fait est que nombre d'entre nous estiment tout simplement que nous sommes plus intelligents et plus compétents que ce que nous sommes réellement. Ce que l'exemple de la conduite démontre peut s'appliquer à d'autres pans de la vie. En bref, le fait de penser que nous sommes de meilleurs conducteurs que ce qui est réellement le cas peut avoir de fâcheuses conséquences. De la même façon, le fait de se montrer trop confiant lorsque l'on investit peut être dangereux pour notre patrimoine. Imaginez que vous êtes un investisseur qui vient de sélectionner plusieurs titres ou fonds qui s'avèrent réaliser de bonnes

performances. Vous pouvez en conclure que votre réussite est essentiellement le fait de vos aptitudes en matière d'investissement. Et vous avez peut-être raison d'une certaine façon. Mais vous pouvez également vous être trompé. Le problème survient lorsque votre réussite récente, qu'elle soit due à la chance ou à vos capacités, peut vous inciter à prendre plus de risques. Si cela peut conduire à davantage de bénéfices, cela peut tout aussi vraisemblablement entraîner des pertes plus grandes. Le jeu en vaut-il la chandelle ?

Les études ont montré que des investisseurs trop confiants prennent non seulement plus de risques mais tendent également à effectuer davantage d'opérations, d'où une baisse conséquente de leurs résultats. Les Professeurs Barber et Odean ont effectué des recherches détaillées portant sur plus de 78.000 comptes de courtage aux États-Unis et ont analysé plus de trois millions d'opérations. Ils voulaient comprendre en quoi les performances des placements des 20 % d'investisseurs les plus actifs divergeaient des 20 % les moins actifs. Les résultats de leur étude interpellent vraiment. Les traders les plus fréquents et confiants atteignaient une performance de 11,4 % par an contre 18,5 % pour les moins actifs (2). Pour mettre ce résultat en perspective, cela signifie qu'en investissant 1.000 dollars en début de période, un investisseur actif aurait obtenu 2.700 dollars au terme des six ans contre 4.000 dollars pour un investisseur avec un portefeuille stable.

Point intéressant, les deux professeurs ont montré que les femmes effectuaient des opérations moins fréquemment que les hommes et obtenaient donc de meilleures performances. Le vrai problème, particulièrement dans l'univers de

la gestion, est que ceux qui pêchent le plus par excès de confiance sont également ceux qui sont le moins enclins à s'en apercevoir. Alors, la prochaine fois que vous vous apprêtez à faire une opération, arrêtez-vous un instant et demandez-vous simplement si vous êtes vraiment mieux inspiré que le marché !

Article 3 : Biais de confirmation - C'est moi qui sais !

Le troisième article de notre série dédiée aux biais comportementaux s'intéresse au biais de confirmation et au danger consistant à rechercher les faits qui collent le mieux à nos idées préconçues. Imaginez que vous vous rendez à votre travail et que, sans raison apparente, vous ayez le sentiment que vos collègues s'en sortent mieux que vous. Vous craignez, notamment, de ne pas être sélectionné pour un prochain projet important. Votre supérieur vous propose alors de façon inopinée de déjeuner ensemble. Que vous dites-vous à ce moment-là ? Si vous pensez qu'il veut vous voir pour vous parler de votre manque de performance, alors vous êtes dans le biais de confirmation. Vous avez ignoré les indicateurs positifs pour n'envisager que les négatifs. Si votre supérieur veut vous voir, c'est forcément mauvais signe... la confirmation que vous n'êtes pas performant. Mais il est tout aussi probable qu'il ou elle veuille simplement échanger avec vous ou vous faire part d'une bonne nouvelle. Peut-être avez-vous justement été sélectionné pour piloter ce gros projet après tout !

Si exclure les faits qui ne vous conviennent pas n'a pas toujours des conséquences significatives, ce comportement peut avoir une incidence très négative en matière d'investissement. Supposez que vous examinez l'allocation de

Gestion privée - Généralités

vos actifs à long terme : combien détenez-vous d'actions, d'obligations, etc. Vous pensez depuis un moment que les marchés d'actions, qui sont en hausse, sont devenus chers et vous êtes donc sur le point d'encaisser une partie des bénéfices que vous avez réalisés sur vos participations existantes. Vous commencez vos recherches et vous ne lisez que ce qui vient confirmer votre point de vue. Vous laissez de côté les articles qui vont dans l'autre sens en considérant qu'ils sont écrits par des analystes en mal d'expériences ou d'arguments valables. Vous vendez donc des actions et réduisez ainsi le risque de votre portefeuille d'investissement. Cette décision peut pourtant s'avérer ne pas être la bonne, voire être la plus mauvaise. Dans un sens comme dans l'autre, vous n'avez pas appuyé votre décision sur l'ensemble des faits. Vous avez filtré pour aller dans le sens du résultat que vous visiez. Celui qui vous permettra de vous sentir mieux à court terme mais qui ne vous sera pas forcément profitable à plus longue échéance.

Le biais de confirmation ne concerne pas uniquement les investisseurs privés. Même des gérants de fonds professionnels peuvent en être victimes lorsqu'ils recrutent des collaborateurs qui fonctionnent comme eux. Lorsque des décisions d'investissement s'imposent, ils peuvent alors avoir tendance à être d'accord plutôt qu'à chercher des voix discordantes et à analyser la situation réelle. Donc, la prochaine fois que vous penserez à vos investissements, vérifiez que vous avez bien évalué l'ensemble des faits en présence. Ce n'est pas une garantie de succès mais vous multipliez ainsi vos chances de réussir.

(1)

Ola Svenson, Are we less risky and more skilful than our fellow drivers, *Acta Psychologica*

(2)

Barber et Odean The courage of misguided convictions. 1999, Association for Investment Management and Research

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Lundi 2 septembre 2019

Le Figaro • no. 23342 • p. 28 • 610 mots

Changer les habitudes d'épargne ne sera pas facile

Malgré les taux bas, voire négatifs, les Français épargnent toujours beaucoup et restent très prudents.

Papazian, Carole

p. 28



unclesam/Fotolia

Le livret A a réalisé une collecte record au mois de juillet de 1,44 milliard d'euros.

PLACEMENTS Assurance-vie, livret A, les produits financiers préférés des Français sont toujours les mêmes. Le livret A a même réalisé une collecte record au mois de juillet de 1,44 milliard d'euros (contre 880 millions en juillet 2018). « *L'encours a ainsi atteint 296,8 milliards d'euros, un nouveau record* », relève Philippe Crevel, le directeur du Cercle de l'épargne (la collecte moyenne des dix dernières années en juillet était de seulement 520 millions d'euros).

La mise en place du prélèvement à la source explique en partie cette manne. En juillet, le fisc a en effet remboursé 2,5 milliards à 3 millions de contribuables au titre des réductions d'impôts. Une partie de ces montants ont probablement filé sur le livret A. Un livret qui ne faisait plus rêver les épargnants il y a un an encore, mais qui, avec ses 0,75 %, retrouve des couleurs sous l'effet de l'effondrement des taux d'intérêt sur les marchés. Le rendement du livret A est faible, inférieur à l'inflation, mais il est positif, garanti, et le produit est liquide. Ce qui séduit des épargnants inquiets et résignés face à la chute des rendements de l'épargne. Pour l'instant, l'amélioration de l'économie française n'y change pas grand-chose. « *La baisse du chômage conduit les titu-*

laire de livret A ayant retrouvé un emploi à reconstituer leur épargne de précaution », estime le Cercle de l'épargne.

Perte de repères

L'été a été un peu moins favorable à l'assurance-vie avec une collecte nette de 1,6 milliard en juillet, soit le plus mauvais mois de l'année. Mais le mammouth de l'épargne pèse 1 754 milliards d'euros. Et il reste le pilier, avec l'immobilier, du patrimoine des Français. Face aux craintes de ralentissement économique, à la nervosité de la Bourse, les épargnants ont retrouvé leur prudence viscérale et placé un peu moins sur les unités de compte dans le cadre de l'assurance-vie. Les SCPI attirent elles aussi vers la « pierre papier » de nombreux souscripteurs grâce à leurs rendements supérieurs à 4 %. Et l'or, valeur refuge, s'est envolé à plus de 1 500 dollars l'once, touchant la semaine dernière un plus haut depuis six ans sur fond de tensions internationales. Le pari du gouvernement d'orienter l'épargne des Français vers la Bourse et des placements productifs est difficile à gagner à court terme. D'autant que le paysage a

© 2019 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190902-LF-762x20x22539316082



Gestion privée - Généralités

radicalement changé et que la recherche de sécurité est à son comble : l'État et certaines entreprises empruntent à taux négatifs, certains investisseurs acceptant aujourd'hui de payer pour placer leur argent dans des actifs qu'ils jugent sûrs.

Sur le marché obligataire, l'OAT à dix ans, qui rapportait 0,7 % fin décembre, affiche un taux négatif de 0,39 % (ce qui veut dire que la France remboursera moins à ses créanciers que ce qu'ils lui ont prêté). C'est un bouleversement majeur et il est anxiogène. Politiques, économistes, banquiers centraux sont le dos au mur pour nous sortir de cette nasse. Les épargnants, eux, font le gros dos. Le taux d'épargne reste élevé à 14,9 % du revenu disponible brut en dépit d'un léger repli au deuxième trimestre. Quand l'épargne rapporte moins, beaucoup se disent qu'il faut mettre plus d'argent de côté pour compenser. Ceux qui ont un projet immobilier s'endettent à bon compte. Ils font l'inverse de ce que voudrait le gouvernement, financer plus les entreprises et moins l'immobilier. Mais pour prendre des risques il faut avoir confiance et pour l'instant les repères économiques sont brouillés...

Note(s) :

cpapazian@lefigaro.fr



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 30 août 2019

L'AGEFI Actifs • p. 13 • 546 mots

Immobilier

De notaire à family officer

Elise Jollain

Paul-André Soreau, co-fondateur du réseau notarial Althémis, a décidé de créer le family office Altride spécialisé en immobilier Il y propose un accompagnement global et met en avant le rôle de chef d'orchestre du family office pour coordonner les intervenants

p. 13



Paul-André Soreau, co-fondateur du réseau notarial Althémis, a changé de voie en juillet 2019 en créant le family office Altride. Il faut dire que ce professionnel a évolué à plusieurs reprises dans sa carrière. Diplômé de Sciences-Po Paris, de l'Association universitaire de recherche et d'enseignement sur le patrimoine (Aurep), titulaire du diplôme d'études comptables et financières (DECF), Paul-André Soreau a été notaire au sein du groupe Monassier, puis avocat au service immobilier du cabinet Freshfields et a participé à la création du groupe Althémis notaires, avant de se lancer dans cette nouvelle aventure. Le family office tire son nom des mots latins Alter (autre), Altus (hauteur), et de la famille mythologique des Atride, qui a fait des conflits familiaux sa renommée.

Spécialité immobilière.

En toile de fond de toutes ces activités toutefois, une passion pour l'immobilier que Paul-André Soreau compte réutiliser dans sa nouvelle fonction, puisque ce family office mettra l'accent sur cette spécialité. Quelques semaines après sa naissance, Altride a déjà été sollicité notamment pour « la cession d'un groupe médical de plusieurs sociétés dont cer-

taines à prépondérance immobilière », « le partage d'un immeuble en indivision » ou « l'arbitrage de différents biens immobiliers et l'assistance pour le réinvestissement ». Car malgré l'impôt sur la fortune immobilière mis en place en 2018, l'immobilier a toujours le vent en poupe, porté par les faibles taux d'intérêts. Paul-André Soreau compte s'appuyer sur cet engouement. « Très peu de family office ont développé une expertise forte en immobilier. Or, maintenir un patrimoine immobilier demande une professionnalisation, ce n'est pas une rente comme l'affirment certains », souligne-t-il. Altride Family Office conseille les familles à toutes les phases de la vie d'un patrimoine : de l'audit juridique et financier des actifs et des besoins, en passant par la constitution du patrimoine, sa gestion ou sa transmission.

Continuité d'activité. Pour Paul-André Soreau, il ne s'agit pas « d'un changement de métier mais d'une continuité ». « Je me suis rendu compte que les clients attendaient un accompagnement au quotidien et pas forcément ponctuel - l'intérêt du family office étant la mise en oeuvre du conseil. Par ailleurs, le family office agit dans une approche globale et coordonne les différents intervenants

© 2019 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Gestion privée - Généralités

: avocats, notaires, experts-comptables, professionnels de l'immobilier et du patrimoine », explique-t-il. Pour le professionnel, cette approche globale est particulièrement nécessaire dans le règlement des successions par exemple, auquel l'assurance vie échappe : « Coordonner les deux, cela veut dire qu'il faut s'intéresser aux clauses bénéficiaires quand on rédige un testament. Il y a peut-être des choix à faire lorsque l'on règle la succession : ce n'est pas forcément pertinent de se précipiter chez les assureurs pour récupérer le capital, alors qu'il peut être plus intéressant de le laisser aux générations suivantes si la clause le permet ».

Recrutement. Au final, la mission du family office ressemble à celle d'un « chef d'orchestre » qui définit le projet patrimonial avec le client et s'assure de sa cohérence avec différents intervenants. Des salariés sont en cours de recrutement (un ou deux juristes, une personne spécialisée dans l'immobilier, un financier) pour accompagner une quinzaine de familles.

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 30 août 2019

L'AGEFI Quotidien • 407 mots

Les Européens épargnent plus sans trop savoir comment investir

Fabrice Anselmi

Les ménages ont privilégié les placements sans risque au premier trimestre, selon l'OEE.

Le taux d'épargne des ménages a progressé dans les six principaux pays européens au premier trimestre, selon l'Observatoire de l'Epargne Européenne (OEE). Il reste plus élevé en Allemagne (18,6% du revenu disponible brut) et en France (14,3%). Le taux de placements financiers a particulièrement augmenté chez les ménages belges (7,2%) et français (10,5%) qui se rapprochent doucement des Allemands (11,8%), mais reste très limité en Espagne, Italie et même Royaume-Uni (4%). Dans le contexte de taux bas, les ménages ont privilégié les placements liquides et sans risque de type monnaie et dépôts à vue (+8% sur un an glissant, à 8.538 milliards d'euros), particulièrement en Espagne et en Allemagne. Les encours de dépôts non transférables ont progressé de +4,4% sur un an dans les pays où l'épargne réglementée prédomine (France, Belgique, Royaume-Uni). En perte de vitesse, les obligations détenues en direct (-10% sur un an, à 565 milliards), qui intéressaient historiquement surtout les Italiens et Belges (-80% sur cinq ans), et les actions cotées (-4% sur un an à 1.088 milliards). Les ménages ont pourtant de nouveau enregistré des gains sur leurs portefeuilles d'actions au premier trimestre, insuffisants pour faire oublier les pertes du quatrième trimestre



2018, sauf pour les ménages allemands, acheteurs nets d'actions sur la période (+5,5 milliards). Les Européens se sont également détournés des fonds d'investissement (-1% sur un an, à 2.312 milliards) alors que l'encours a progressé de +3% sur le trimestre sous l'effet des valorisations. Sur cinq ans, les Français ont beaucoup diminué leur encours de fonds (-18%, à 252 milliards). Le montant moyen d'épargne accumulé sous forme de contrats d'assurance-vie et fonds de pension a augmenté significativement au premier trimestre (+3% sur un an, à 9.942 milliards), avec d'importants flux sur le trimestre (+76 milliards nets) en Allemagne, Royaume-Uni et France. Les ménages français ont acheté plus de 23 milliards sur ces produits (+7,5 milliards nets selon la FFA), dont un quart en unités de compte au lieu de 30% précédemment. Enfin, les taux de placements non financiers sont stables depuis cinq ans, autour de 10% pour la Belgique, l'Allemagne et la France (seul pays en baisse au premier trimestre) quand l'Espagne recommence à attirer les épargnants sur les logements

© 2019 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190830-GA-1506736



Gestion privée - Généralités

neufs, principaux actifs captés par cette mesure.

Gestion privée - Généralités

LA LETTRE
DE
L'Expansion

Nom de la source

La Lettre de l'Expansion

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 7



Lundi 26 août 2019

La Lettre de l'Expansion • p. 7 • 211 mots

OÙ LES FRANÇAIS PLACENT-ILS LEUR ÉPARGNE ?

Les Français, bien connus pour être plus fourmis que cigales, sont fidèles à leur marque de fabrique et continuent de renflouer leur tirelire avec des placements sans risque, selon une note statistique publiée par la Banque de France. Les ménages ont collecté 21,7 milliards d'euros d'épargne supplémentaires au premier trimestre de l'année, soit une hausse de 19% par rapport au dernier trimestre de 2018. Pour conserver leur bas de laine, ces derniers se sont tournés vers des placements sécurisés affichant une nouvelle fois leur frilosité envers les marchés financiers. Les Français ont choisi comme premier refuge leurs comptes courants qui enregistrent une augmentation de 28 % en volume par rapport au trimestre précédent, suivi de leurs assurances-vie en fonds euro et de leurs livrets d'épargne qui se sont respectivement accrus de 27 % et 20 % sur la même période. Autant de placements dont le rendement réel est nul voire négatif lorsqu'on soustrait au taux d'intérêt brut le niveau d'inflation. Pour la première fois depuis mi-2015, le taux d'épargne des ménages est repassé au-dessus de la barre des 14 % à 14,3 %. Preuve que l'expression «qui amasse écu par écu amasse un trésor» n'a jamais été aussi vraie. Et les Français montrent qu'ils tiennent à leur butin.

© 2019 La Lettre de l'Expansion. Tous droits réservés.

Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190826-EO-152316397



Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 31 août 2019

Le Monde • p. ECO16 • 864 mots

Défiscaliser grâce à l'immobilier

Que valent les dispositifs d'investissement locatif dans le neuf et à qui s'adressent-ils ?

Ludovic Clerima

Plusieurs dispositifs de défiscalisation destinés à ceux qui veulent réaliser un investissement locatif dans le neuf sont actuellement proposés. Chacun correspond à un ou plusieurs profils d'investisseurs spécifiques. « Le Monde argent » les a passés en revue pour ses lecteurs.

Cosse ancien Créé le 1er janvier 2017 par Emmanuelle Cosse, ancienne ministre du logement, le dispositif « louer abordable », également appelé « Cosse ancien », n'a jamais trouvé son public. Le mécanisme permet de remettre sur le marché locatif des logements privés à des loyers très abordables en échange d'une déduction applicable aux revenus fonciers du propriétaire. Ces baisses d'impôt vont de 15 % à 85 % si le logement est placé en intermédiation locative, c'est-à-dire loué par une association à des ménages en grande difficulté, pour un niveau de loyer extrêmement bas (entre 7 euros/m² et 11,86 euros/m²).

Le logement fait l'objet d'une convention avec l'Agence nationale de l'habitat (ANAH). Les loyers sont garantis et, si le bien est mis en intermédiation locative, il est rendu à la fin de la location à son propriétaire en parfait état. « Le problème du Cosse ancien, c'est le niveau de loyer. Il est trop faible si vous visez les 85 %, or c'est ce qui intéresse les investisseurs », indique Bertrand de

Raymond, président de la société Capcime, spécialisée dans l'investissement locatif.

Ce dispositif s'adresse aux bailleurs qui n'ont pas besoin de loyers et cherchent à placer de l'argent tout en obtenant quelques revenus défiscalisés.

Denormandie En vigueur depuis le 1er janvier 2019, le Denormandie (du nom du ministre chargé de la ville et du logement, Julien Denormandie) veut redynamiser les communes en perte de vitesse. Une réduction d'impôt de 12 %, 18 % ou 21 % est octroyée à l'investisseur qui rénove et met en location un bien immobilier dans l'une des 222 villes du programme Action cœur de ville. Le montant des travaux doit représenter au moins 25 % du prix du logement acheté.

Le Denormandie s'adresse aux investisseurs aguerris, qui connaissent très bien le marché sur lequel ils comptent acheter. « Nous avons fait six Denormandie depuis le début de l'année, indique Fabrice Artinian, conseiller en gestion de patrimoine pour l'Institut du patrimoine. A chaque fois, il s'agissait d'investisseurs du cru. Ils misent sur une plus-value dans dix ou quinze ans et savent que le secteur va gagner en attraction avec l'arrivée prochaine d'entreprises. »

Censi-Bouvard Disponible jusqu'au 31

© 2019 SA Le Monde. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190831-LM-422872



Produits - services

décembre 2021, le dispositif Censi-Bouvard (du nom des députés Yves Censi et Michel Bouvard) permet d'investir dans l'immobilier géré neuf résidence senior, résidence étudiante, éta blissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad)... - et de bénéficier en contrepartie d'une baisse d'impôt égale à 11 % du montant global de l'investissement locatif, dans la limite de 300 000 euros sur neuf ans.

L'investisseur récupère également la TVA sur le prix du bien. « Sur ce type de produit, il faut avant tout penser à sécuriser l'exploitation : il faut absolument que le versement des loyers soit sé curisé par le gestionnaire. indique Franck Vignaud. Par exemple, s'il s'agit d'un studio en résidence étudiante bien situé dans une ville universitaire, l'investisseur percevra ses loyers tous les trimestres sans se préoccuper de la gestion locative. »

Ce dispositif séduit de plus en plus de locataires. « C'est idéal pour les contribuables peu fiscalisés qui veulent se constituer un premier patrimoine immobilier à moindre coût. Le Censi-Bouvard permet généralement de réduire son imposition de 1 000 euros tous les ans, et les prix à l'achat sont bas », conclut ainsi Fabrice Artinian.

Pinel C'est le dispositif le plus populaire. Le Pinel (du nom de la ministre du logement en 2014-2016, Sylvia Pinel) permet à un investisseur d'acheter un bien neuf en zone tendue et de le mettre en location durant six ans, neuf ans ou douze ans pour profiter d'une baisse d'impôt de 12 %, 18 % ou 21 %, calculée sur le prix de revient du logement dans la limite de 300 000 euros. Les loyers sont plafonnés, tout comme les ressources des candidats à la location. «

Avec le Pinel, vous vous adressez aux foyers fiscaux dès 2 000 euros. L'opération peut même être intéressante si vous êtes imposé à 10 000 euros », indique Johan Coulombe, directeur associé du Groupe Quintésens Bourgogne & Franche-Comté.

Avec les taux bas, on peut recourir au levier du crédit pour faire un Pinel en mobilisant le moins de fonds propres possible. Les loyers, conjugués aux réductions fiscales, suffisent largement à rembourser le crédit. « Reste à se positionner sur les bonnes villes. Pour ma part, je recommande plutôt de faire le tri parmi les communes en zone B [loyers modérés et demande de logement importante], ajoute M. Coulombe. Les prix au mètre carré y sont relativement faibles, et l'écart entre le loyer Pinel et le loyer de marché n'est pas très élevé. Il faut aussi se fier à la démographie. Plus la population croît, plus l'investissement à des chances d'être rentable. » Car, si le dispositif Pinel se concentre sur les zones tendues, on trouve encore ici et là des villes « où investir n'est pas une bonne idée, comme la grande banlieue de Bordeaux », selon Christophe Dechaix, conseiller en gestion patrimoine pour le cabinet 2B Patrimoine.

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 18



Vendredi 30 août 2019

L'AGEFI Actifs • p. 18 • 1514 mots

Plan épargne retraite

Précisions sur les modalités d'application du futur PER

Bertille Gille

Les ordonnances relatives à la réforme de l'épargne retraite sont parues fin juillet Malgré une évidente volonté d'harmonisation le nouveau dispositif retraite manque encore de lisibilité

Le nouveau plan d'épargne retraite s'annonce comme le produit phare de la rentrée 2019[1]. Les textes d'application adoptés fin juillet ont donné le top départ pour la commercialisation de ce produit né de la loi Pacte et qui précède la réforme des retraites en cours de préparation (voir p.20). Des ordonnances[2] attendues avec impatience puisqu'elles fixent, entre autres, le calendrier de la réforme, le régime fiscal des sorties en rente et en capital, les règles de portabilité des produits ainsi que les grilles de gestion pilotée. L'ambition du gouvernement : créer des produits de retraite supplémentaire plus attractifs pour les épargnants car plus simples, plus flexibles et plus avantageux fiscalement pour faire « décoller l'épargne retraite en France », selon les propos de Bruno Le Maire, ministre de l'Economie et des Finances.

Nature du PER. « Un produit, deux modalités de souscription - à titre individuel ou par l'entreprise -, trois compartiments » c'est ainsi qu'Alexis de Rozières, directeur associé de la société Eres, résume le nouveau plan épargne retraite. Face à une offre de produits complexe et éclatée, la réforme crée une

enveloppe unique, subdivisée en trois compartiments, fonctionnant sur un socle commun (portabilité entre tous les PER, harmonisation des modalités de gestion et des cas de déblocages anticipés et généralisation des sorties en capital).

Compartiment individuel. Le dispositif prévoit un plan d'épargne retraite individuel (Perin) qui succèdera aux actuels contrats Perp et « Madelin ». Ce compartiment sera le réceptacle des versements volontaires initiés par le titulaire, ce qui actuellement correspond aux versements sur les contrats collectifs (« articles 83 » et Perco) et aux cotisations « Madelin » et Perp. Les sommes issues du transfert d'un contrat d'assurance vie vers un PER seront également assimilées à des cotisations volontaires. Pour rappel, jusqu'au 1er janvier 2023, un avantage fiscal supplémentaire est accordé en cas de rachat sur un contrat d'assurance vie vers un plan d'épargne retraite (pour plus de précisions voir L'Agefi actifs, n°750, p.16). L'ensemble des versements volontaires sera déductible du revenu brut global du titulaire, selon les règles en vigueur. « La défiscalisation devenant applicable à tous les versements volontaires, y compris ceux réalisés sur le nouveau Perco,

© 2019 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Produits - services

cela incitera les épargnants à réaliser davantage de versements individuels pour maximiser l'abondement versé par l'entreprise. Jusqu'à présent, les cotisations volontaires sur un Perco n'étaient pas déductibles, ce qui a peu incité au développement du produit » souligne Jean-Christophe Benzo, directeur général chez Groupama épargne salariale. Ainsi, sauf option contraire, les salariés pourront déduire leurs cotisations individuelles dans la limite de 10 % de leurs revenus nets (actuel plafond du Perp). Comme pour les anciens contrats, ce disponible fiscal devra être diminué des cotisations versées l'année précédente aux différents régimes de retraite supplémentaire, mis en place à titre professionnel. Les travailleurs non-salariés (TNS) auront également le choix entre le plafond précité ou un montant équivalent à 10 % de leur bénéfice imposable (plafonné à 8 Pass) plus 15 % de ce bénéfice compris entre 1 et 8 Pass (actuel plafond du « Madelin » retraite). « Les TNS, devront lors de chacun de leur versement, indiquer sur lequel de ces deux plafonds ils souhaitent l'affecter » avertit Alexis de Rozières. Les sommes transférées depuis un contrat existant ne bénéficieront d'aucun nouvel avantage fiscal à l'entrée, puisqu'elles ont déjà été déduites au moment des versements. »

Compartiment collectif et catégoriel. Le deuxième compartiment - inspiré de l'ancien Perco -, sera alimenté par les sommes issues de l'épargne salariale (intéressement et participation) et de l'abondement de l'entreprise, versées sur les actuels Perco. « Comme aujourd'hui, ces versements seront exonérés d'impôt sur le revenu. L'abondement sera plafonné à 16% du Pass, l'intéressement et la participation le seront dans la limite de 75% du Pass chacune » rappelle

Mirela Stoeva, responsable des études chez Eres. Le troisième et dernier compartiment, dit plan « catégoriel », recevra les cotisations obligatoires du salarié et de l'employeur qui alimentent aujourd'hui les PER Entreprises également appelés « article 83 ». A l'entrée, ces versements seront exonérés dans la limite de 8% du Pass.

Gestion pilotée. La loi Pacte instaure une allocation de gestion pilotée qui sera proposée par défaut à chaque épargnant. Un mécanisme qui ne concernait jusqu'à présent que les Perco ; les autres produits retraite étant placés par défaut en gestion libre et majoritairement sur des supports en euro. Les textes d'application ont défini trois profils d'investissement pouvant être qualifiés de « prudent horizon retraite », « équilibré horizon retraite » ou « dynamique horizon retraite ». « Beaucoup d'acteurs - qui ne sont pas gestionnaires d'actifs - envisagent déjà de déléguer la gestion des PER qu'ils commercialiseront pour amortir les coûts de développement liés à la mise en place de ce nouveau produit » confie Emilie Edroux, consultante Actuarial & Financial Services et expert leader épargne retraite chez Optimind.

Liquidation du PER. Au moment de la retraite, l'épargne volontaire et celle issue de l'épargne salariale pourront être liquidées en rente ou en capital. En revanche les primes provenant de cotisations obligatoires ne pourront être débloquées que sous forme de rente. Pour le reste les solutions bancaires comme assurantielles suivront les mêmes règles.

Fiscalité à la sortie. La réforme préserve la spécificité du régime fiscal associé aux différents types de versements. « La défiscalisation devenant applicable à

toutes les cotisations volontaires, y compris celles réalisées sur le nouveau Perco, cela incitera les épargnants à réaliser davantage de versements individuels pour maximiser l'abondement versé par l'entreprise. Jusqu'à présent, les cotisations volontaires sur un Perco n'étaient pas déductibles, ce qui a peu incité au développement du produit » souligne Jean-Christophe Benzo, directeur général chez Groupama épargne salariale et Emilie Edroux. Ainsi, les sommes issues de l'épargne salariale seront exonérées d'impôt sur le revenu (IR) dans tous les cas de sortie en capital et les plus-values correspondantes seront soumises aux prélèvements sociaux. En cas de sortie en rente, seuls les produits seront fiscalisés en tant que rentes viagères à titre onéreux. Ensuite, l'épargne issue des versements individuels ayant donné lieu à une déduction d'impôt sera imposée selon le régime des pensions de retraite auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux. En cas de sortie en capital, la part correspondant aux versements sera imposée au barème progressif de l'IR et les plus-values seront soumises à la flat tax. Les cotisations n'ayant pas donné lieu à déduction ne seront imposées que sur les revenus de l'épargne, avec application de la flat tax sur les produits en capital ou du barème des rentes viagères à titre onéreux sur les sorties en rente). « L'option pour le prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5%, applicable aux anciens Perp liquidés en capital, ne sera plus possible sur le nouveau PER » soulignent Alexis de Rozières et Mirela Stoeva. Les droits issus du plan collectif demeureront assujettis au régime des pensions de retraite. En cas de sortie anticipée, y compris pour l'acquisition de la résidence principale, tous les versements seront exonérés d'impôt sur le revenu. A l'except-

Produits - services

tion des droits placés sur le compartiment catégoriel qui seront fiscalisés en cas de déblocage destiné à l'achat de la résidence principale.

Décès prématuré. Les assureurs ont obtenu du Trésor que les titulaires de PER assurantiels, qui décéderont avant l'échéance de leur contrat, bénéficieront du régime de l'assurance vie, à quelques modifications près. Le souscripteur qui décèdera avant 70 ans bénéficiera de l'abattement de droit commun de 152.500 euros et du prélèvement forfaitaire de 20 % (ou 31,25 %). Si le décès intervient après 70 ans, la totalité du capital sera imposé selon les dispositions de l'article 787 B du CGI. « L'ensemble des capitaux sera soumis à l'un ou à l'autre régime fiscal sans considérer l'âge de l'épargnant au moment du versement des primes. Seule compte la date de décès, précise Alexis de Rozières. Par ailleurs, les abattements de 152.500 euros et de 30.500 euros sont ceux de droit commun. Ce qui signifie que la quote-part part d'abattement utilisée dans le cadre du PER viendra en moins-prenant sur les autres contrats d'assurance vie. » En revanche, les PER ouverts sous forme de comptes titres ne bénéficieront d'aucun régime dérogatoire.

Portabilité des produits. Jusqu'à présent l'épargne retraite était peu portable, obligeant les épargnants à cumuler plusieurs produits sans possibilité de regroupement. A l'avenir, les capitaux seront intégralement portables d'un PER à un autre, dans un cadre tarifaire avantageux, puisque les frais de transfert seront plafonnés à 1 % de l'encours pour les plans de moins de cinq ans et seront gratuits au-delà. Les produits existants vont demeurer, s'ils ne sont pas transférés dans un PER, mais leur commer-

cialisation sera fermée à compter du 1er octobre 2020. Les versements seront encore possibles selon les règles déjà en place. « Initialement le gouvernement avait évoqué la possibilité de supprimer les avantages fiscaux des anciens produits, pour contraindre les épargnants à adopter le PER, précise Emilie Edroux. Un projet abandonné au cours des débats. »

[1] Art. L. 224-1 et s. du Code monétaire et financier

[2] Ordonnance n°2019-766 du 24 juillet 2019, décret n°2019-807 du 30 juillet 2019, arrêté du 7 août 2019 NOR : ECOT1917532A

Produits - services

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 3 septembre 2019

L'AGEFI Quotidien • 404 mots

L'Esma renforce les stress tests de liquidité sur les fonds d'investissement

Fabrice Anselmi

Le régulateur européen a publié lundi ses guidelines pour la gestion d'actifs, conformément à la demande du FSB.

L'Autorité européenne des marchés financiers (Esma) a publié lundi ses recommandations concernant les tests de résistance imposés aux fonds alternatifs (FIA) et collectifs (OPCVM-Ucits). Début 2018, le Comité européen du risque systémique (ESRB) avait préconisé un renforcement de la supervision des outils de gestion de liquidité afin d'éviter les difficultés rencontrées par les fonds immobiliers britanniques (ouverts) après le vote sur le Brexit. Les gestionnaires devront donc pouvoir déterminer, lors de la construction de leur modèle de stress tests de liquidité (LST), les facteurs de risque ayant une incidence sur la liquidité du fonds, les types de scénarios (hypothétiques et historiques) à utiliser et leurs degrés de gravité, les différents indicateurs à surveiller en fonction des résultats LST, le processus de reporting puis d'utilisation concrète des résultats par la gestion des risques, la gestion de portefeuille et la direction générale. Le document insiste sur la nécessité de «bien comprendre» les risques découlant à la fois des actifs et des passifs du fonds, ainsi que son profil de liquidité global afin d'utiliser des tests appropriés, et combinés. Il insiste également sur la gouvernance autour de ces tests et leur intégration au



sein de la gestion des risques. Une recommandation s'applique aux dépositaires, exigeant qu'ils vérifient que le gestionnaire de fonds a mis en place des procédures documentées pour son programme LST. Ces tests devront être effectués au moins une fois par an, même si l'Esma recommanderait plutôt une fréquence trimestrielle ou, le cas échéant, à chaque étape du cycle de vie du fonds. Ces recommandations, qui s'ajoutent aux exigences déjà prévues par les directives AIFM et Ucits, deviendront applicables à partir du 30 septembre 2020, et devraient permettre une convergence dans la manière dont les autorités nationales supervisent à la fois le développement du produit puis ses tests de résistance au sein de l'Union européenne. Lors de la consultation réalisée entre février et avril, les professionnels avaient globalement souscrit à l'idée d'instaurer des normes européennes, mais avaient aussi prôné une période de mise en oeuvre longue (18 à 24 mois) en raison de la nécessité de

© 2019 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190903-GA-1506948



Produits - services

modifier leurs systèmes informatiques, et suggéré, au regard des tests déjà fastidieux adoptés sur les fonds monétaires (MMF), de s'abstenir d'une approche aussi détaillée en ce qui concerne le reporting.

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 14



Vendredi 30 août 2019

L'AGEFI Actifs • p. 14 • 1333 mots

Digitalisation

L'assurance vie en ligne prête à décoller

Les courtiers en ligne captent 2 à 3 % des encours de l'assurance vie, profitant peu de la très forte croissance d'internet dans la consommation en tout genre Hervé Tisserand, cofondateur et directeur général d'Altaprofits, se lance dans un plaidoyer en faveur de l'assurance vie en ligne. Il reste persuadé que son développement va s'accélérer

Sur le papier, nul ne le contestera, l'assurance vie et ses 1 750 milliards d'euros gérés sont aux mains des banques et de quelques assureurs traditionnels. L'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution), le gendarme du marché, le rappelait récemment :

6 bancassureurs enregistrent à eux seuls 61 % de la collecte en 2018. Une part du gâteau qui grossit de 7 points, puisqu'elle était de 54 % seulement en 2011. Dès lors, quelle est notre place, acteur du net ? Avec 2 à 3 % des encours, nous, comme les autres courtiers en ligne, faisons « notre nid » sans toutefois profiter réellement de l'explosion du commerce en ligne observé sur de nombreux produits de consommation ; en 2018, c'est 90 milliards d'euros qui ont été dépensés par les Français sur Internet, soit une hausse de 13,4% en un an seulement (source : Fevad).

L'inertie des Français en matière d'épargne, quand bien même ils privilégient l'épargne à la consommation et qu'ils sont plus de 9 sur 10 à épargner (source : sondage OpinionWay pour Altaprofits, juin 2019), est un frein colossal au développement des solutions dig-

itales, mais la donne est désormais en train de changer.

Cartes rebattues.

La raison tient, d'une part, dans une évidence démographique. Vingt ans d'existence, c'est un saut de génération. Voilà pourquoi la physionomie des épargnants est sur le point de se modifier. Tant les nouveaux quadra-quinquas que les seniors d'aujourd'hui sont évidemment plus aguerris aux nouvelles technologies que leurs aînés des années 2000. Nous comptons en plus de nouvelles cibles. Nous nous adressons maintenant aux générations X (situées juste après les « Baby-Boomers », Y (nées entre 1980 et 1995, les célèbres « Millenials ») et Z (personnes nées autour des années 1996). Toutes ces générations ont des habitudes de consommation bien différentes de leurs parents et grands-parents. Pour ces générations, baptisées par le concepteur de jeux américains Marc Prensky, de « digital natives » (ou « natifs numériques »), qui ont grandi dans l'environnement des ordinateurs, des téléphones mobiles, des baladeurs MP3 et surtout d'Internet, le digital a plus que tout son sens (accès rapide à l'information, gain de temps, selfcare...) et c'est

© 2019 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190830-GG-1505071



Produits - services

cette même génération qui conseille les « baby boomer », leurs aîeuls.

Parlons également du maillage national des agences bancaires qui peu à peu s'appauvrit. Les agences sont moins nombreuses et certaines banques (toutes enseignes confondues) sont même entrées dans une phase de fermeture de leurs points de vente. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : en dix ans les banques françaises ont fermé 5 % de leurs agences, soit environ 2.000 points de vente (Source : BCE/Les Echos). Et ce n'est que le début. Que de changements dans notre manière de consommer.

Catalyseurs. L'assurance vie en ligne va vers de nouveaux horizons. En plus de ces mutations sociologiques et psychologiques, de nombreux éléments clefs lui sont favorables.

Le premier d'entre eux est la supériorité de l'offre en ligne par rapport à la très grande majorité des contrats classiques. En témoigne les nombreux palmarès établis dans les revues patrimoniales ou encore, la multitude de comparateurs en ligne.

Autre élément tant essentiel que crucial : les offres en ligne ont des frais nettement plus bas que leurs concurrents qu'ils soient bancaires, associatifs, acteurs de la grande distribution ou encore réseaux mutualistes ; ainsi, les frais de gestion prélevés chaque année par exemple, autour de 0,60 % à 0,70 % sur les contrats digitaux atteignent 0,85 % à 1 % sur l'offre bancaire : un écart colossal sur la durée.

Ensuite, l'offre financière proposée dans les assurances vie en ligne, est bien plus large. Les contrats permettent d'investir sur les supports de son choix, avec des sélections de fonds étendues (certains

courtiers en ligne proposent plus de 650 supports d'investissement parmi l'immobilier avec les SCI/SCPI et OPCI, les Actions, les OPCVM, des Certificats ou encore des ETF...). Ici, pas de fonds très chargés en frais, mais au contraire l'accès à la diversité des sociétés de gestion.

Enfin, la sécurité de l'épargne, dont les Français sont si friands (3/4 des sommes placées par les épargnants en 2018 l'ont été sur des fonds en euros - source : Fédération Française de l'Assurance - FFA). Les fonds en euros des offres en ligne affichent également des rendements plus élevés, année après année, que la moyenne du marché (source FFA : le rendement moyen des fonds en euros présents sur le marché est de 1,8 % en 2018 versus jusqu'à 2,8 % net de rendement chez différents courtiers en ligne).

Digital... Fort de ces éléments, tout épargnant un peu curieux sait vite où diriger son obole. Mais il se heurtera alors à l'argument massue de son banquier pour décrédibiliser cette offre : l'absence de conseils, de services, bref d'humain. Le refrain est connu, il sonne pourtant faux. Au lieu de mettre une distance avec l'épargnant, la technologie lui rend en réalité la vie plus simple. Il y a, pour les épargnants, de nombreux bénéfices à tirer des plateformes internet : visualisation de ses actifs « en temps réel » ce qui induit, versus les offres commercialisées par les bancassureurs, une grande transparence, une facilité et une dématérialisation des actes de gestion (notamment avec la signature électronique), une offre d'outils de simulations et des robo-advisor, le tout pour affiner leurs choix d'investissement, faciliter le suivi de leur contrat, piloter et gérer (notamment avec le suivi du couple « rendement-risque » et l'optimisation de leur portefeuille).

...et humain.

L'humain ? Parlons-en ! Le personnel des sociétés de courtage en ligne est qualifié, composé pour certains d'entre nous, de conseillers diplômés en gestion de patrimoine, disposant du temps pour répondre aux demandes par téléphone, par e-mail, voire sur rendez-vous, et augmentés (on parle souvent de « conseillers augmentés ») car assistés et équipés d'outils technologiques pour optimiser la relation client et l'acte de vente.

La notion de « conseiller augmenté », dans notre domaine d'activités, fait spécialement référence à des outils basés sur la notion d'intelligence artificielle permettant de réaliser des diagnostics et suggestions de recommandations de placements. Nos conseillers, à « forte valeur ajoutée », réalisent des conseils bien plus fins et pointus. Bref, nul besoin d'être un épargnant averti pour prendre une assurance vie digitale, le produit est souple et adaptable par excellence.

Communiquer.

Reste à faire savoir tout cela. La solution passe sans doute par un discours loin de toute sophistication, comme répéter que les contrats internet sont accessibles à tous, avec quelques centaines d'euros, signaler que leur offre est plurielle, donnant à chacun un choix entre plusieurs assureurs, ce qui est la meilleure sécurité pour l'épargne de tout un chacun.

Autre argument choc pour convaincre les réticents : leur capital. Placer sur une assurance vie en ligne, c'est gagner en pouvoir d'achat. C'est à la clé une épargne mieux rémunérée. La démonstration est si simple à faire : Les contrats 2.0 ne prennent pas de frais sur

Produits - services

les versements, un avantage si évident et colossal qu'il serait bon de le rappeler quand l'offre classique ponctionne 2 à 3%. Sur la durée, ce sont autant d'euros perdus, et moins d'épargne qui rapporte.

Certains Français ont pris pour habitude de laisser « dormir » leur épargne sur leur compte courant sans doute par peur et/ou par méconnaissance des produits d'épargne. D'autres préfèrent les placements réglementés comme le Livret A dont le taux de possession est de 22% en France (source : sondage OpinionWay pour Altaprofits, juin 2019), le Livret d'Epargne Populaire, le Plan Epargne Populaire ou encore le Livret Jeune ; ils ne rapportent plus rien et souvent même moins que l'inflation...

Tandis que le gouvernement travaille, avec la Loi Pacte, à l'élaboration d'un nouveau produit : le PER (Plan d'Epargne Retraite), l'assurance vie en ligne, dont le rapport qualité/prix/souplesse est indétrônable, reste une valeur sûre en ces moments mouvementés. Et elle le sera sans doute toujours plus ; c'est inéluctable !

Produits - services



Nom de la source

La Tribune (France)

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 72



Mardi 3 septembre 2019

La Tribune (France) • no. 6746 • p. 72 • 496 mots

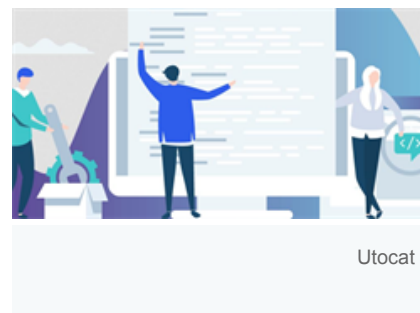
Quand la Blockchain simplifie l'investissement dans le PEA pour la Caisse d'Epargne

Delphine Cuny

La Caisse d'Epargne des Hauts-de-France vient d'adopter la solution dématérialisée de gestion des titres non cotés de la startup de la Fintech lilloise Utocat, reposant sur la technologie de registre distribué numérique. Un gain de temps pour les clients et les chargés d'affaires et une amélioration en termes de sécurité.

Simplifier, fluidifier, sécuriser : la Blockchain, la technologie de stockage et de transmission d'informations née avec le Bitcoin, présente de nombreux avantages pour certaines procédures encore très papier, en particulier dans la finance. C'est le cas de la souscription de titres non cotés en Bourse, dont l'inscription dans un compte titres, un plan d'épargne en actions (PEA) classique, reste complexe. La Caisse d'Epargne des Hauts-de-France a décidé de recourir à la Blockchain en adoptant la solution dématérialisée de gestion des titres non cotés de la startup de la Fintech lilloise Utocat (lien : <https://www.utocat.com/>). En phase d'expérimentation, cette solution baptisée Catalizr (lien : <https://www.utocat.com/catalizr>) a été déployée dans l'ensemble du réseau commercial et a permis de traiter 900.000 euros d'investissements, avec un taux de satisfaction de 10/10. A la clef : gain de temps et certification des échanges sur la Blockchain.

« « Catalizr est une solution qui clarifie les parcours d'investissement et facilite la constitution du dossier d'inscription des titres non cotés sur le PEA ou PEA/



Utocat

PME. Elle nous assure une sécurité et une traçabilité des opérations traitées. Nous pouvons effectuer un investissement complet en 20 minutes contre 3 à 4 semaines si on suit le processus papier habituel » indique Marielle Butler, responsable du département placements à la Caisse d'Epargne Hauts de France. »

L'ensemble du processus de vie des titres non cotés (achat vente cession) est automatisé. Les chargés d'affaires et banquiers privés « accompagnent l'investisseur, suivent l'avancement et transmettent les instructions ainsi complétées à notre teneur de compte » précise-t-elle, dans un communiqué.

Lire aussi : Il y a 10 ans, l'acte de naissance du Bitcoin et de la Blockchain (lien : [https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/il-y-a-10-ans-l-acte-de-naissance-du-bit-](https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/il-y-a-10-ans-l-acte-de-naissance-du-bit)

© 2019 La Tribune. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190903-TR-968010



Produits - services

coin-et-de-la-blockchain-795890.html)

Faciliter le financement de l'économie réelle

Clément Francomme, le fondateur et directeur général d'Utocat, qui fait valoir que sa solution « facilite le financement de l'économie réelle (TPE, PME, start-up) », espère la déployer « dans l'ensemble des agences Caisse d'Epargne en France, pour à terme, gérer 100% de leurs titres non cotés ».

Le jeune éditeur de logiciel Blockchain pour la finance travaille déjà avec Caeis (filiale de Crédit Agricole), le CIC, le Crédit Mutuel et Axa, utilisateurs de sa solution de numérisation des titres non cotés, lancée en juin 2017, et également adoptée par la plateforme d'investissement en ligne Raizers.

La Fintech lilloise a levé 1,6 million d'euros en octobre dernier auprès de plusieurs investisseurs dont Bpifrance, la Métropole européenne de Lille (MEL) et BNP Paribas.

Lire aussi : Une Blockchain de confiance contre la fraude : la CDC, la Poste, EDF et Engie créent Archipels (lien : <https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/une-blockchain-de-confiance-contre-la-fraude-la-cdc-la-poste-edf-et-engie-creent-archipels-821977.html>)

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Lundi 2 septembre 2019

L'AGEFI Quotidien • 547 mots

BNP Paribas scelle l'union entre B*Capital et Portzamparc

Olivier Pinaud

Fusionnées comptablement, les deux sociétés de Bourse ne font plus qu'une, sous la seule marque Portzamparc.

Dix ans après une première opération capitalistique, l'union est désormais totale entre B*Capital, le courtier des activités de banque privée de BNP Paribas, et Portzamparc. A la suite de la vente au début de l'été des derniers 5% que Philippe de Portzamparc détenait encore au capital de l'ancienne société de Bourse familiale, B*Capital a procédé à une fusion-absorption de sa filiale, rétroactive au 1er janvier. Depuis aujourd'hui, la structure opère sous la seule marque Portzamparc. Le changement de dénomination sociale a obtenu l'agrément des régulateurs. «Les expertises de Portzamparc sur les small & midcaps apportent une différenciation vis-à-vis de la concurrence et des clients, sachant que des dirigeants d'entreprises clients privés de BNP Paribas peuvent être intéressés par le savoir-faire de Portzamparc en matière d'opérations de marchés (IPO, levées de fonds...)», explique à L'Agefi Frédéric Biraud, le directeur général de B*Capital, désormais aux commandes du nouveau Portzamparc. Il est épaulé par Guillaume Pietruschi, comme directeur général délégué, fonctions qu'il occupait déjà chez B*Capital. Vincent Le Sann, directeur général délégué de Portzamparc, complète la nouvelle direction comme directeur général adjoint. Philippe de Portzam-



parc est président d'honneur. Les activités de B*Capital et de Portzamparc sont relativement proches. Les deux courtiers utilisent d'ailleurs la même plate-forme informatique, notamment pour la gestion des comptes titres. «La fusion permettra de créer un ensemble cohérent», est persuadé Frédéric Biraud. «Les positionnements de B*Capital et de Portzamparc sont assez comparables sur le segment des investisseurs privés, avec une stratégie d'accompagnement forte. Les expertises de nos conseillers sont également proches», appuie le dirigeant. Portzamparc compte une dizaine d'analystes financiers qui produisent de la recherche sur les small & midcaps. Positionnement vers le haut du marché L'objectif est de créer une «franchise» réunissant tous les services dont les clients de BNP Paribas banque privée, ou des investisseurs extérieurs, peuvent avoir besoin pour investir en Bourse. Avec un positionnement vers le haut du marché. Le compte titres moyen chez B*Capital s'élève à environ 300.000 euros, avec un ticket d'entrée de 100.000 euros. Le courtier compte un peu plus de 11.000

© 2019 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190902-GA-1506851



Les acteurs - stratégie - offre

clients, un parc qui a tendance à augmenter de plusieurs centaines de clients par an. Portzamparc gère environ 4.000 comptes titres. Le nouvel ensemble générera environ 50 millions d'euros de revenus. Le rapprochement ne devrait pas entraîner de gros changements, mise à part la «la gouvernance simplifiée» ce qui «permettra de générer des synergies de coûts, donc de la marge supplémentaire», poursuit Frédéric Biraud. Le groupe fusionné compte environ 180 salariés, dont environ 70 à Nantes, siège historique de Portzamparc. «Nous ne sommes pas figés sur la répartition des équipes entre Paris et Nantes, et avons tendance à encourager l'emploi à Nantes», indique Frédéric Biraud. B*Capital était entré au capital de Portzamparc en janvier 2009 en achetant une participation de 51,01% pour un peu plus de 9 millions d'euros. Le courtier était monté à 94,89% en 2018 pour 6,5 millions d'euros supplémentaires. Le pacte d'actionnaires signé avec Philippe de Portzamparc prévoyait des possibilités d'achats et de ventes complémentaires pour le solde du capital, options exercées avant l'été.



Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 27 août 2019

Les Echos (site web) • 479 mots

Le gérant de fortune Degroof Petercam en pleines secousses

ANNE DRIF

Philippe Masset, le dirigeant du groupe belge de 63 milliards d'euros d'actifs a été limogé vendredi sur fond de manquements aux procédures anti-blanchiment et de rumeurs de cession.

Secousses dans la banque privée belge. Vendredi, Degroof Petercam, le premier groupe privé indépendant de Belgique avec 63 milliards d'euros d'actifs a débarqué son dirigeant Philippe Masset, le pilote de sa fusion en 2014, sur fond de rumeurs de vente. « *Il n'y avait plus de confiance mutuelle suffisante entre les parties pour poursuivre notre coopération* », a justifié le groupe belge dans un communiqué, annonçant dans la foulée l'arrivée de Bruno Colmant, membre de son conseil d'administration.

« Un profil plus consensuel avec les autorités »

Philippe Masset paie, dit-on, l'audit sévère mené par la Banque nationale de Belgique en matière de procédures anti-blanchiment, alors que les scandales éclaboussent le nord de l'Europe. Sa gestion du dossier aurait irrité les actionnaires, qui lui auraient préféré un profil moins frontal et plus consensuel avec les autorités. « *Bruno Colmant est très introduit dans le monde des affaires comme au sein des institutions publiques. Il entretient de bons rapports avec les institutions, un facteur important actuellement* », indique-t-on au sein du groupe Degroof.

Cette décision intervient alors que les rumeurs d'une vente du groupe belge restent insistantes. Marc Raisière, le patron de Belfius (ex-Dexia), dont l'introduction en Bourse a été maintes fois reportée, ne fait pas mystère de son intérêt pour Degroof. Depuis des mois, avec Pictet et ABN Amro, acquéreur en juillet de la banque privée en Belgique de Société Générale, son nom est cité comme candidat au rachat potentiel de Degroof.

Cobepa prêt à sortir du capital ?

Des rumeurs qui agacent fortement en interne. « *Comment cela peut-il être crédible compte tenu du morcellement du capital et des différents intérêts des actionnaires ? Et ce, alors même que le groupe est en pleine refonte après l'audit de la Banque nationale ?* », interroge ainsi une source. La famille fondatrice de Degroof (Philipsson), s'est en effet associée au fil des ans avec les Haegelsteen, les Shockert et les Siaens, ainsi que l'armateur Cigrang et fait entrer le holding d'investissement Cobepa en 2010. Lors de la fusion avec Petercam quatre ans plus tard, les Peterbroeck et Van Campenhout sont aussi entrés au capital. Ensemble, ces actionnaires détiennent de concert 72,3 % du capital aux côtés de partenaires financiers et du management.

© 2019 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190827-ECF-0601774526965



Les acteurs - stratégie - offre

Les allusions de Belfius en particulier, une banque soutenue par l'Etat belge, irritent le gérant de grandes fortunes privées. Ce qui serait plus certain, en revanche, indique-t-on en interne, est la réflexion du holding Cobepa, actionnaire depuis neuf ans, autour d'une cession de ses 15,6 % du capital. « *Mais tout est à l'arrêt compte tenu de l'audit* », croit-on savoir. Interrogée, Degroof Petercam se refuse en tout cas à tout commentaire.

Anne Drif

Note(s) :

Articles connexes :

[Blanchiment : ING sanctionnée par une amende record](#)

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 31 juillet 2019

L'AGEFI Quotidien • 368 mots

Le robo-advisor Marie Quantier baisse le rideau

Jean-Loup Thiébaut, Newsmanagers (Agefi)

La société Q-hedge Technologies, qui édite le logiciel, est en liquidation judiciaire depuis le 25 juillet dernier.

Le robo-advisor Marie Quantier n'atteindra pas ses cinq ans. Son créateur, Mathieu Hamel, a prévenu ses clients de la fin programmée du logiciel pour le mois d'août. Un coup de semonce dans une industrie qui peine toujours à trouver son modèle de rentabilité. La société Q-hedge Technologies, qui édite le logiciel Marie Quantier, est en liquidation judiciaire depuis le 25 juillet dernier. Malgré le support d'investisseurs de prestige, le météorologue algorithmique des marchés n'aura pas séduit suffisamment de clients, environ un millier fin 2018 selon son propre décompte. «Alors que nous avons réussi avec succès la migration et le refactoring de nos algorithmes pour en renforcer la robustesse et assurer la pertinence de nos conseils financiers sur la durée, nous sommes aujourd'hui face à l'incapacité de financer notre activité», a expliqué à ses clients Mathieu Hamel, dans un mail daté du 26 juillet auquel Newsmanagers a eu accès. Les gestionnaires d'actifs ne sont pas conquis Lancé en janvier 2015, le robo-advisor proposait du conseil en gestion via un abonnement mensuel. Les allocations étaient basées sur des ETF. La société proposait un contrat d'assurance vie en partenariat avec Suravenir. Elle travaillait également avec Interactive Brokers sur les comptes titres. La fin-

tech avait réalisé plusieurs levées de fonds, dont une de 1,5 million d'euros en 2016, et une de 1 million en 2018 auprès du club d'investisseur OneRagTime, piloté par Jean-Marie Messier. Arrivés en nombre sur le marché il y a quelques années, les robo-advisors n'ont pour l'instant réussi à déplacer qu'une masse minime d'épargne. Seuls 7% des gestionnaires d'actifs les considèrent désormais comme une source majeure de disruption de leur industrie au cours des cinq prochaines années, selon l'enquête annuelle de Linedata publiée en avril 2019. En France, Yomoni, qui revendiquait 102 millions d'euros d'encours à fin 2018, a décidé d'élargir ses activités à l'épargne salariale pour les TPE/PME et à l'épargne retraite afin d'atteindre une masse critique. WeSave (Anatec) s'est adossé à 100% à Amundi début 2019 et a amorcé un virage vers le BtoB, tout comme Advize, autre pionnier du secteur.

© 2019 L'AGEFI Quotidien. Tous droits réservés.
Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190731-GA-1505257



Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 26



Vendredi 23 août 2019

Le Figaro • no. 23334 • p. 26 • 268 mots

Le nombre de banques privées Suisses diminue comme peau de chagrin

Rousseau, Hervé

Avec les vives secousses enregistrées sur les marchés financiers depuis un an et demi, le nombre de banques privées suisses a encore diminué, pour tomber à 101, selon une étude du cabinet KPMG.

Au cours des 18 derniers mois, 8 établissements supplémentaires ont disparu, selon le cabinet de conseil, qui s'attend à ce que le mouvement de consolidation se poursuive. Par comparaison, la Suisse comptait encore 163 banques privées au début de la décennie. « Ce qui est surprenant, c'est que ce taux de consolidation n'ait jusqu'à présent pas été encore plus rapide », remarquent toutefois Philipp Rickert et Christian Hintermann, partenaires chez KPMG, en préambule de l'étude. De nombreuses petites banques disposent d'une faible marge de manoeuvre pour réduire encore leurs coûts au moment même où leurs revenus s'effritent.

« Alors que la prospérité s'accroît à l'échelle de la planète, les afflux nets de nouveaux capitaux des banques privées suisses stagnent », estiment les auteurs de l'étude, soulignant que la part de marché des banques privées suisses se rétrécit.

Un groupe de banques privées se détache toutefois, celles dont les avoirs sous gestion dépassent pour chacune la

barre de 100 milliards de francs suisses. Ce niveau constitue la taille critique pour un « succès durable », estime le cabinet d'audit. Il leur confère une assise suffisante pour disposer d'un réseau international de succursales à l'étranger, s'étendre dans les économies émergentes et réaliser des économies d'échelle. Les établissements de plus petite taille devront en revanche envisager de se vendre ou s'adosser à un concurrent pour continuer leur activité, prévient KPMG.

Note(s) :

hrousseau@lefigaro.fr

© 2019 Le Figaro. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.

PubliC Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190823-LF-762x20x21871095093

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 6 août 2019

Les Echos (site web) • 599 mots

UBS va facturer les dépôts supérieurs à 500.000 euros en Suisse

SHARON WAJSBROT

Anticipant une nouvelle baisse des taux en zone euro, la banque va facturer un taux de 0,6 % à ses clients particuliers qui conservent plus de 500.000 euros sur leurs comptes courants.

Et si déposer de l'argent à la banque devenait payant ? En Suisse, cette pratique étrange n'est plus tout à fait une fiction. Mardi, le champion national de la gestion de fortune UBS a confirmé avoir informé ses clients particuliers que tout dépôt dépassant 500.000 euros serait facturé 0,6 % par an. La mesure, qui vise à anticiper une accentuation de la politique monétaire de taux négatifs de la BCE, entrera en vigueur début novembre. En parallèle, la banque va introduire une autre « taxe » de 0,75 % sur les dépôts dépassant 2 millions de francs suisses. Ces ponctions « *ne concernent que la filiale Suisse* », spécifie UBS, qui ne se prononce pas sur une éventuelle facturation des dépôts dans d'autres pays.

Changement de paradigme

Ce n'est pas tout à fait une première pour UBS Suisse. Depuis 2017, la banque facture déjà les comptes courants dont le solde dépasse 1 million d'euros. Mais ce durcissement acte d'un changement de paradigme : « *Nous considérons que la période de taux d'intérêt très bas va durer encore longtemps et que les banques vont continuer à payer des taux négatifs sur les dépôts de leurs clients placés à la*

banque centrale », explique la banque.

Actuellement, la BCE prélève 0,4 % sur les dépôts excédentaires qui lui sont confiés chaque jour par les banques. Or, cette ponction pourrait passer à 0,5 % en septembre. En Suisse, elle est déjà de 0,75 %. Toutefois, pour alléger le coût de cette « taxe » pour les établissements, la Banque nationale suisse applique un taux modulable.

La vague se renforce dans les banques privées

Les concurrents d'UBS prennent des mesures similaires : dès septembre, Credit Suisse va facturer un taux de 0,4 % sur les dépôts supérieurs à 1 million d'euros de ses clients en Suisse et planche par ailleurs sur une taxe spécifique sur les dépôts en francs suisses. Jusqu'à présent concentrée sur les entreprises, la vague de facturation des dépôts prend de l'ampleur dans toutes les banques privées suisses.

Des banques privées de plus petite taille comme Julius Baer ou Pictet font déjà payer leurs clients pour leurs plus gros dépôts. A partir du mois d'octobre, Lombard Odier prévoit également de taxer les comptes dont le solde dépasse 1 million d'euros en France. « *Cela ne s'ap-*

© 2019 Les Echos. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Certificat émis le 3 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190806-ECF-0601682465061



Les acteurs - stratégie - offre

pliquera qu'au petit nombre de clients qui n'ont pas de gestion sous mandat », temporise Lombard Odier. A l'international, d'autres acteurs pourraient suivre le mouvement. Selon le « Financial Times », la banque privée britannique de Société Générale, Kleinwort Hambros, a développé un outil pour taxer les dépôts de ses clients en cas d'afflux trop importants.

En France, sur ce sujet hautement sensible, les banquiers tentent de rassurer. « *Nous sommes très loin de mettre en place une facturation des dépôts* », a affirmé le directeur général de Société Générale, Frédéric Oudéa, lors de la présentation des comptes trimestriels de la banque. Il faut dire que les banques françaises, contrairement aux acteurs suisses ou allemands, ne rémunéraient pas les dépôts même quand les taux leur étaient autrement plus favorables. Les facturer aujourd'hui serait donc plus délicat.

Sharon Wajsbrot

Note(s) :

Articles connexes :

Taux négatifs : les banques commencent à passer la note à leurs plus grands déposants

Société Générale : Sans rouge, moins noir

Taux négatifs : les banques se préparent à de nouveaux mois difficiles

La BCE prépare le terrain à une nouvelle action accommodante

Taux négatifs : s'enrichir en s'endettant