
Veille documentaire - Gestion privée

Lundi 30 septembre 2019 à 16 h 31

26 documents

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

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 7 documents

La Tribune Hebdo	27 septembre 2019	Faux placements sur Internet : un fléau d'au moins 1 milliard d'euros	5
	... ARNAQUES De plus en plus d'épargnants se font plumer sur le Web, par mail ou par téléphone par des sociétés proposant des investissements à rendements mirifiques. Les pouvoirs publics appellent ...		
Les Echos	27 septembre 2019	Emprunter pour s'enrichir	8
	... Se créer du patrimoine dans la pierre sans mettre un euro dans l'opération ? C'est possible et même conseillé. La récente glissade des taux de crédit ouvre encore plus grand les ...		
Le Monde	27 septembre 2019	Les banques françaises se refusent à facturer les dépôts de leurs clients	11
	... particuliers et il n'y a aucun projet de ce type », avance l'institution, première banque privée en France pour les clients fortunés. D'autres sont moins catégoriques. « Il n'y a ...		
L'AGEFI Actifs	26 septembre 2019	Banquiers privés et family office : et si on parlait enfin startups ?	13
	... français et à ses opportunités. Une mutation imposante, de fait, à ces experts de la gestion de patrimoine de se transformer eux aussi pour attirer et fidéliser cette génération d'investisseurs porteuses ...		
L'AGEFI Quotidien	13 septembre 2019	Les CGP comptent profiter de la loi Pacte	15
	... Les conseillers en gestion de patrimoine restent confiants sur leur avenir et misent sur le nouveau Plan épargne retraite pour développer leur activité. ...		
Les Echos	19 septembre 2019	Le patrimoine financier des ménages dans le monde a reculé en 2018	17
	... qui ont reculé de 12 % l'an dernier, ont eu un impact direct sur le patrimoine financier des ménages. Cette notion de « patrimoine financier des ménages » - qui mêle les dépôts bancaires, l ...		
L'AGEFI Actifs	6 septembre 2019	Les associations des CGP sur le pied de guerre	19
	... Cette année encore, les associations de CGP ont fort à faire pour défendre la profession Pour L'Agefi Actifs, leurs responsables ont détaillé les sujets chauds des mois à venir et le ...		

Produits - services • 12 documents

Les Echos	27 septembre 2019	Promesses et risques de la diversification	30
	... sont des titres de créances, ce dernier format étant souvent réservé à la clientèle des banques privées. Leur particularité est d'offrir un rendement prévu à l'avance, en fonction de la ...		

	21 septembre 2019		
Le Monde	Les fonds obligataires restent incontournables	... chahutés, les obligations ont joué leur rôle », souligne Muriel Tailhades, directrice des investissements de la banque privée Edmond de Rothschild. Cette dernière signale que, depuis le début de l'année, les emprunts ...	32
	27 septembre 2019		
Les Echos	Vers une métamorphose de l'assurance-vie	... difficilement tenables », confirme Hugues Aubry, membre du comité exécutif de Generali France chargé de l'épargne et de la gestion de patrimoine. Mais dans les faits, l'euro-croissance peine à convaincre ...	34
	26 septembre 2019		
L'AGEFI Actifs	Les SCPI pas épargnées par les arnaques	... de la SCPI est peu à peu devenu la cible d'escroqueries en tout genre Promesses de rendements, garanties en capital fallacieuses... les épargnants et les distributeurs doivent être attentifs ...	36
	21 septembre 2019		
Le Monde	Quand l'or retrouve son rôle de valeur refuge	... histo riche de 2012 en euros. Cela a créé un fort regain d'intérêt des épargnants français pour l'or physique puisque nos ventes ont augmenté de 55 % par rapport à ...	38
	18 septembre 2019		
Les Echos	SCI et transmission : sécuriser ses montages	... La société civile immobilière est souvent la structure juridique qui permettra d'optimiser la gestion de son patrimoine. Mais là aussi, jusqu'où peut-on aller dans la subtilité des montages ? ...	40
	17 septembre 2019		
Le Monde	Acheter pour louer rapporte-t-il vraiment ?	... d'obtenir une rentabilité brute de 7 % à 8 % », pense pour sa part Bertrand Tourmente, gérant associé d'Althos Patrimoine. Face à un placement comme le Livret A, qui rapporte 0,75 ...	42
	13 septembre 2019		
L'AGEFI Actifs	Nouveau record en vue pour les SCPI	... se réclamant vendeurs de SCPI voient le jour actuellement, certains assurent que cette classe d'actifs est sans risque, d'autres usurpant le nom de cabinets de gestion de patrimoine existants. ...	44
	13 septembre 2019		
L'AGEFI Actifs	Pas de disruption appliquée aux capitaux décès	... versées avant ou après le 27 septembre 2017. Dans les stratégies d'optimisation de votre patrimoine, et notamment dans l'utilisation des contrats d'assurance-vie, il est conseillé de se faire ...	46
	1 septembre 2019		
Le Particulier	10 conseils pour améliorer son rendement locatif	... de bonne qualité et intemporels afin d'éviter qu'ils ne se démodent trop vite », conseille Bruno Rousseau, directeur général adjoint en charge de la gestion du patrimoine d'Ile-de-France ...	49
	27 septembre 2019		
Les Echos	Multisupport ou PEA, le match	... Avantagé par la loi Pacte et la mise en place du PFU (prélèvement forfaitaire unique), le plan d'épargne en actions retrouve des couleurs face à l'assurance-vie. ...	53
	21 septembre 2019		
Investir-Le Journal des finances	Le PER signe le renouveau de l'épargne retraite	... PER. Les produits actuels ne seront plus commercialisés dans un an. Décryptage Cinq questions-réponses pour comprendre le plan d'épargne retraite Fiscalité Des avantages harmonisés et quelques pièges à la sortie ...	55

Les acteurs - stratégie - offre • 6 documents

La Tribune (France)	26 septembre 2019	Pourquoi Mieuxplacer.com accélère dans les services BtoB	57
	... sur les accords de distribution avec tous les grands réseaux. L'offre à destination des conseillers en gestion de patrimoine développe plusieurs outils visant à réduire les tâches administratives, faciliter la recommandation ...		
L'AGEFI Quotidien	23 septembre 2019	Alison Rose aura fort à faire à la tête de RBS	59
	... RBS n'est pas réellement une surprise. Cette professionnelle, qui dirige actuellement l'activité de banque privée et de services bancaires aux entreprises de RBS, était considérée comme la candidate favorite à ...		
Le Figaro	16 septembre 2019	Une banque privée va taxer les dépôts de ses clients en France	60
	Une brèche vient de s'ouvrir. Début octobre, la banque privée Lombard Odier appliquera un taux négatif sur les dépôts de certains de ses clients. Une première en France. La mesure, révélée ...		
Les Echos (site web)	24 septembre 2019	Assurance-vie : les mesures chocs de Generali France pour imposer un nouveau modèle d'épargne	61
	... que le fonds obligataire (euros) à capital garanti a vécu. Cet acteur majeur de l'épargne française va employer les grands moyens pour inciter ses clients à investir leur épargne sur d ...		
Les Echos (site web)	17 septembre 2019	Taux négatifs: Rothschild envisage de taxer certains clients	63
	... avoir de projet précis, la banque ne s'interdit pas « d'avoir des conversations au cas par cas » avec des clients de banque privée ayant trop de liquidités sur leur compte. ...		
L'AGEFI Quotidien	17 septembre 2019	Jupiter AM arrive sur le marché des CGP en France	65
	La société de gestion britannique Jupiter Asset Management, qui gère 47 milliards d'euros, lance la commercialisation de trois de ses fonds (Jupiter dynamic bond, Jupiter flexible income et Jupiter financial innovation ...		

Gestion privée - à signaler • 1 document

L'AGEFI Quotidien	19 septembre 2019	L'éducation financière au cœur des préoccupations de l'AFG	66
	... de rassembler dix bons principes d'investissement, tels que la diversification du portefeuille, dans un livret pédagogique qui pourrait être distribué lors de l'entrée en relation avec les épargnants. Les auteurs ...		



Nom de la source

La Tribune Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

Paris, Ile-de-France, France

Vendredi 27 septembre 2019

La Tribune Hebdo • no. NUMÉRO 303 • p. 24 • 1166 mots

Faux placements sur Internet : un fléau d'au moins 1 milliard d'euros

DELPHINE CUNY

ARNAQUES De plus en plus d'épargnants se font plumer sur le Web, par mail ou par téléphone par des sociétés proposant des investissements à rendements mirifiques. Les pouvoirs publics appellent à la vigilance.

p. 24



*T*out semblait parfaitement fonctionner, il y avait une ambiance de salle de marché, un secrétariat, une comptabilité... », confie Alain, retraité de 68 ans, qui se décrit comme « un peu joueur. Par le passé, j'ai boursicoté, j'ai fait de l'immobilier, je prenais déjà des risques avec la Bourse. » Pas étonnant dès lors qu'il ait « mis les pieds dans les cryptomonnaies ». Du moins, c'est ce qu'il pensait. Il effectue un premier virement et teste la réaction de la société en demandant un remboursement :

« Dans les six jours, je recouvrais mes 3 000 euros », raconte-t-il. Mis en confiance, il effectue jusqu'à huit virements. Mais lorsqu'il demande un remboursement beaucoup plus important, 30 000 euros, il n'a plus personne au téléphone : « C'était le black-out pendant quelques jours. » Puis l'affaire prend une autre tournure : il est contacté par une personne se disant de l'administration fiscale britannique, qui lui réclame « 35 300 euros pour recouvrer tous mes achats et tous les bénéfices ! » Puis la note descend à 10 000 euros, puis à 5 000 euros. « Là, j'ai compris que c'était une bande organisée », témoigne le retraité.

DES SITES À L'ASPECT PROFES-

[ÉRIC PIERMONT/AFP]

Robert Ophèle, le président de l'AMF, conseille de redoubler de prudence pour se protéger de ces réseaux très bien organisés.

SIONNEL

L'Autorité des marchés financiers (AMF) lui a confirmé que la société n'existait pas. La mésaventure d'Alain ressemble beaucoup à celle de Myriam, « arnaquée au bitcoin ». Cette retraitée vivant en région parisienne avait aussi « l'habitude d'investir dans des placements financiers, y compris risqués. Je sais que si je veux avoir un minimum de rendement, il faut accepter une dose de risque. Mon objectif c'était de conserver mon épargne », alors que sa retraite n'évolue pas et que les prix augmentent. Les cours des cryptomonnaies aussi augmentent, beaucoup. Elle est tentée. « Ce qui m'a donné confiance dans cette société c'est qu'ils étaient très professionnels : leur site, leurs documents, leur façon de parler », observe-t-elle. Elle a la même prudence qu'Alain : elle demande un remboursement, qu'elle obtient tout de suite. « Je n'ai pas compris à ce moment-là qu'ils me rendaient l'argent pour que j'en investisse beaucoup plus » analyse-t-elle avec le recul.

© 2019 La Tribune Hebdo. 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190927-TRH-24_art_02



Gestion privée - Généralités

Elle ne flaire l'arnaque qu'en voyant le nom de la société figurer sur une liste de sites frauduleux. Quand elle a demandé à récupérer son argent, « *je n'ai plus eu du tout de nouvelles. Je savais que c'était terminé.* » Elle a porté plainte et contacté un avocat.

Ces escroqueries aux faux placements sur Internet sont en plein essor et s'industrialisent, dans un contexte de taux bas où les placements classiques offrent de faibles rendements. « *C'est un fléau qui engendre des pertes considérables pour les épargnants* », s'est ému le président de l'AMF, Robert Ophèle, lors d'un appel à la mobilisation sur le sujet, le 17 septembre. Ce sont au moins 1 milliard d'euros de pertes financières subies par les épargnants français entre le 1er juillet 2017 et le 30 juin 2019, selon l'estimation du gendarme des marchés, d'après les flux constatés vers des comptes suspects identifiés dans le cadre d'enquêtes.

Les cryptomonnaies ne sont qu'un exemple parmi d'autres. Concentrées sur le Forex, le *trading* sur le marché des changes non régulé, ces arnaques ont « *surfé sur les tendances du moment* » comme les diamants, les forêts, les terres rares, les vins, et même les cheptels ! Des sites proposent en effet d'« *investir dans les vaches laitières avec un rendement de 6 % à 12 % garanti sous contrat* », sur fond de bovins paissant paisiblement. Il n'y a en réalité ni vache, ni veau, mais que du vent. Les pertes peuvent être « *faibles, moyennes ou très importantes : nous avons eu le cas d'une victime qui a perdu 48 200 euros* », a précisé le procureur de la République de Paris, Rémy Heitz. Un octogénaire que les escrocs ont tourmenté pendant presque un an, pour rafler toutes ses économies, en faisant de la « *retape* »,

lui réclamant des impôts, des cautions, des timbres fiscaux, se faisant passer pour le fisc, l'autorité européenne des marchés, la Banque de France, etc.

DISCOURS MANIPULATOIRES

Charolaise, diamant ou saint-émilion grand cru, le mode opératoire est toujours le même : « *Le démarchage se fait par Internet, par mail, par téléphone, de manière insistante, depuis un numéro apparemment français, sans aucune rencontre physique. Ce sont des organisations très élaborées, opérées depuis l'étranger, avec de vrais call centers et des personnes formées aux discours manipulateurs* », a décrit Rémy Heitz. « *Le salarié du centre d'appels sera votre seul interlocuteur, une relation de confiance s'établira naturellement. Vous verserez d'abord des sommes modestes, entre 1000 et 5000 euros, vous pourrez même faire des retraits. Vous serez doublement en confiance* », explique le commandant Florian Manet, chef de section de recherches de la gendarmerie en Bretagne, qui a multiplié depuis un an et demi les investigations judiciaires sur ce type d'escroqueries.

« *Quand vous allez essayer de récupérer votre patrimoine, on va vous opposer des raisons administratives, douanières, des problèmes spéculatifs.* »

VÉRIFIER LES LISTES NOIRES DE L'AMF

Parfois, une nouvelle arnaque se met en place, sous la forme de menace (faux policier, magistrat ou banquier) ou de proposition d'aide pour récupérer les fonds (faux avocat ou agent de change). L'argent est envoyé vers des comptes en Europe avant d'être transféré rapidement vers des pays beaucoup moins coopératifs.

« *Quand l'argent est parti à l'étranger, il y a très peu d'espoir de le recouvrer un jour* », admet le procureur de la République de Paris.

Les autorités recommandent donc la plus grande vigilance et appellent à avoir « *le bon réflexe* » : vérifier les listes noires et les blanches, les plus sûres, de l'AMF avant d'investir, en parler à des associations d'épargnants, à son conseiller bancaire ou financier. Que font les banques justement, quand les virements s'accroissent et que la spirale se met en place ? Les autorités relèvent que les conseillers doivent naviguer entre le principe de non-immixtion dans les affaires, le respect de l'ordre donné et le devoir de vigilance, notamment en matière de lutte contre le blanchiment. Il y a également une certaine défiance des clients, alimentée par des discours affirmant que « *les banques vous mentent et veulent garder votre argent* », a observé le président de l'AMF. « *La défiance est installée par les escrocs* », selon le procureur de Paris. Qui sont ces escrocs ? « *Ce ne sont pas forcément des personnes connues de la justice. Ces personnes parlent notre langue, il y a des binationaux* », indique le parquet. Les enquêtes avancent mais « *nous avons encore beaucoup de mal à mettre au jour ces réseaux* » a convenu Rémy Heitz. Les numéros de téléphone sont volatils, les adresses Internet disparaissent, les escrocs utilisent des comptes bancaires « *jetable* » et s'échangent les fichiers, car « *le nerf de la guerre c'est le fichier clients, ça s'achète ou ça se vole avec des hackers* ». Sa recommandation : ne pas donner ses coordonnées téléphoniques et bancaires à tout-va.

Illustration(s) :

Gestion privée - Généralités



LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 27 septembre 2019

Les Echos • no. 23042 • p. 38 • 1204 mots

Emprunter pour s'enrichir

LAURENCE BOCCARA

Se créer du patrimoine dans la pierre sans mettre un euro dans l'opération ? C'est possible et même conseillé. La récente glissade des taux de crédit ouvre encore plus grand les portes de l'immobilier. Voici trois solutions pour profiter de cette période singulière.

p. 38



En 8 ans, les taux des crédits immobiliers ont baissé de 30 % pour se situer aujourd'hui à des niveaux planchers historiques. Désormais sur presque toutes les durées, un particulier doté d'un bon dossier est en mesure de décrocher un prêt à moins de 1 %. Face au reflux des taux qui s'est accéléré ces six derniers mois, l'investissement dans la pierre qui, traditionnellement, se finance à crédit y a gagné sur plusieurs plans. D'abord, le pouvoir d'achat immobilier a continué de grimper malgré la hausse des prix. D'après les calculs du courtier en prêts immobiliers MeilleurTaux.com, un crédit contracté en septembre 2019 à 1,05 % sur 20 ans permet d'emprunter 324.585,00 euros. En septembre 2015, avec un taux de 2,18 % sur la même durée, cette capacité d'emprunt s'élevait à seulement 291.572 euros. En 5 ans, l'enveloppe de prêt s'est étoffée de plus de 33.000 euros : cela rime avec des plusieurs mètres carrés supplémentaires. Autre élément récent qui facilite l'endettement : les banques acceptent de plus en plus de financer des opérations de longues durées de 25 ans à 30 ans avec un apport personnel poids plume, voir nul.

Cet effet des taux est favorable au placement pierre : « On emprunte des sommes



qui coûtent 1 % pour les investir dans de l'immobilier locatif qui rapporte 3 à 4 % », souligne Emmanuel Klein, conseiller en gestion de patrimoine. « Et si l'investisseur bénéficie d'un avantage fiscal lié à son investissement, la rentabilité de l'opération en question s'améliore davantage », poursuit Frédéric Largeron, directeur de la Gestion Privée au groupe Crédit du Nord. Dernier élément qui plaide en faveur de l'endettement : l'épargnant doté de liquidités peut amplifier sa capacité d'achat. « Un particulier à la tête de 200.000,00 euros peut acheter comptant un bien en direct ou plusieurs parts de SCPI. En revanche, s'il divise cette somme en guise d'apport personnel pour réaliser deux achats à crédit, il peut grâce à acquérir deux biens chacun d'une valeur unitaire proche de 150.000 ou 200 000 euros. Grâce l'effet de levier, son patrimoine immobilier passera à 400.000 euros au lieu de 200.000 », explique ce dernier. Autrement dit, « mieux vaut donc éviter de régler en cash sa transaction même si

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190927-EC-0601937736666

Gestion privée - Généralités

l'on dispose de liquidités ».

La SCPI

Si les SCPI se financent à crédit, les taux d'intérêt proposés sont souvent plus chers que ceux proposés pour l'achat d'un bien physique. La surcote avoisine 0,5 %. *« La plupart du temps, il n'est possible d'obtenir des fonds qu'à partir de 50.000 euros d'investissement et encore plus facilement à partir de 100.000 »*, relève Paul Bourdois, cofondateur de Francescpi.com

Là encore, grâce à l'effet de levier du crédit, l'enrichissement à terme est, en théorie, significatif. Prenons un exemple : un couple imposé à 30 % qui emprunte 60.000 euros à 1,3 % sur 15 ans pour acheter des parts de SCPI qui rapportent 4,5 %, récupérera à terme 210.000 euros soit le capital initial plus les gains, soit un taux de rendement interne de 5,30 %. *« S'il avait consacré le même effort d'épargne mensuel soit 799,55 euros sur un contrat d'assurance-vie servant 2,5 %, il n'aurait récupéré à terme que 166.000 euros »*, souligne Olivier Nigen, directeur d'Arkéa Banque Privée.

Reste qu'avant de mettre sur pied ce scénario, deux paramètres sont à anticiper. D'abord, il va falloir se livrer à un parcours du combattant pour dénicher un crédit. Car les banques ont la fâcheuse tendance à proposer un financement facile et rapide pour la souscription de leur SCPI « maison ». Pour acheter d'autres produits commercialisés par les nombreuses sociétés de gestion indépendantes, aux performances souvent au-dessus de lot, *« le financement devient plus complexe à concrétiser »*, reconnaît Paul Bourdois. *« Certaines banques de dépôts acceptent de prêter en contrepartie d'une domiciliation des*

revenus ou d'un transfert de l'épargne. Les banques privées acceptent le nantissement de liquidités ou de contrat d'assurance-vie », précise Stéphanie Gagnier, directrice de l'offre de Nortia. *« D'autres enseignes prêtent à condition par exemple d'être propriétaire de sa résidence principale »*, complète Paul Bourdois. Une parade consiste *« à recourir à un prêt personnel ou à la consommation avec un taux plus élevé que les crédits immobiliers et d'une durée plus courte »*, ajoute-t-on chez Meilleurescpi.com.

L'immobilier ancien en déficit foncier

Acheter à crédit un bien ancien avec des travaux en optant pour le régime dit de déficit foncier permet de booster le rendement d'une opération immobilière. *« Ce régime de droit commun permet de percevoir des revenus fonciers peu ou pas fiscalisés »*, résume Christine Valence, ingénieure patrimoniale chez BNP Paribas Banque Privée. Pour mémoire, ce mécanisme utile en cas de travaux importants donne la possibilité de déduire des revenus perçus et sans plafond, toutes les dépenses de travaux et autres charges (intérêts d'emprunt, frais d'achat, de gestion locative...). *« Finalement, ce régime contribue à minorer les revenus fonciers. Ainsi, avec une base taxable moins élevée, le contribuable paie moins d'impôts sur le revenu à hauteur sa tranche marginale d'imposition et il s'acquitte aussi de moins de prélèvements sociaux »*, explique Christine Valence. Si un déficit foncier apparaît, il s'impute alors sur le revenu global dans la limite de 10.700,00 euros par an, hors intérêts d'emprunt. Au-delà, ces déficits sont reportables pendant 10 ans sur les revenus fonciers des années à venir. Cette stratégie s'avère donc une bonne carte

à jouer pour les contribuables à la tête de revenus fonciers conséquents. Opter pour ce dispositif est assez souple en matière de location : il n'existe aucun profil concernant le locataire et les loyers sont libres même si dans certaines, villes comme Paris, ils sont encadrés.

La location en meublé non professionnel (LMNP)

Acheter un bien ancien ou neuf destiné à être loué meublé offre à un investisseur de nombreux avantages. D'abord, la rentabilité de ce placement immobilier est supérieure de 0,5 à 1 % par rapport à celle d'une location nue. *« Cela s'explique par des valeurs locatives de 15 à 20 % au-dessus à celle d'un même bien loué vide. Et même si l'encadrement des loyers à Paris a été récemment remis en vigueur, il existe un plafond majoré pour les meublés et même un loyer majoré pour des biens rares (vue, terrasse...) ou offrant des prestations exceptionnelles »*, indique un agent immobilier basé dans la capitale.

Ensuite, en adoptant ce type de location, le contribuable devient éligible au régime dit des Bénéfices industriels commerciaux (BIC). C'est là encore une façon de gommer la fiscalité sur les revenus locatifs. Ce résultat est possible grâce à un système d'amortissement du prix du bien et des meubles sur une longue durée. Le régime le plus courant est le Loueur Meublé Non Professionnel (LMNP) car il est facile à mettre en place et n'exige aucune contrainte en termes de revenus. Pour passer au LMP, les exigences de d'administration fiscale sont plus fortes (voir encadré). La location meublée se décline au choix dans l'ancien et dans le neuf avec l'achat d'un bien dans une résidence gérée de type étudiante, d'affaires ou seniors.

Gestion privée - Généralités

Laurence Boccara



Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Vendredi 27 septembre 2019

Le Monde • p. ECO14 • 750 mots

Les banques françaises se refusent à facturer les dépôts de leurs clients

Les sommes que les particuliers accumulent sur leurs comptes coûtent cher aux établissements bancaires

Véronique Chocron

Toutes en rêvent, mais, pour l'instant, aucune grande banque française ne s'est résolue à facturer les dépôts que les particuliers accumulent sur leurs comptes, y compris pour les plus fortunés. Première à rompre les rangs, la banque suisse de gestion de fortune Lombard Odier a décidé de ponctionner les clients de sa succursale française à partir du 1er octobre. Ceux qui ne lui auront pas confié de mandat de gestion, pourraient, au cas par cas, voir un taux négatif de 0,5 % s'appliquer à leurs gros dépôts.

L'établissement entend ainsi répercuter la politique monétaire de la Banque centrale européenne (BCE), qui, depuis juin 2014, applique un taux d'intérêt négatif sur une large partie des dépôts que les banques commerciales logent dans ses coffres. En effet, pour dissuader les banques de laisser dormir leurs liquidités, encourager les prêts et ainsi conjurer la menace de déflation, chaque euro de leurs réserves excédentaires est soumis à un taux de - 0,50 % depuis le 18 septembre (- 0,40 % auparavant). Soit un coût annuel pour les banques européennes d'environ 7 milliards d'euros.

« Les banques sont obligées de placer les dépôts qu'elles n'emploient pas en

banque centrale, elles ne peuvent pas les garder chez elles pour des raisons comptables, explique un banquier français. Elles pourraient se prêter entre elles, mais, depuis Lehman Brothers [la banque américaine a fait faillite en 2008], il n'y a plus de confiance, elles ne se prêtent plus sans garantie en face. » C'est la raison pour laquelle, en 2016, Commerzbank, la deuxième banque allemande, avait étudié la possibilité de thésauriser à grande échelle des milliards d'euros dans ses coffres, plutôt que de payer des pénalités à la BCE. Avant d'y renoncer.

Crainte d'un « bank run »

C'est dans ce contexte que des banques allemandes, mais aussi suisses ou danoises, se sont mises à faire payer les dépôts de leurs clients fortunés, parfois à partir de 100 000 euros. Les banques françaises vont-elles leur emboîter le pas ? « BNP Paribas ne taxe pas les dépôts de ses clients particuliers et il n'y a aucun projet de ce type », avance l'institution, première banque privée en France pour les clients fortunés. D'autres sont moins catégoriques. « Il n'y a pas, à date, de décision de prise », précise un porte-parole de la banque privée du Crédit agricole.

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190927-LM-826587

Gestion privée - Généralités

« Nous ne facturons pas les dépôts et nous n'avons pas l'intention de le faire. Mais si un client n'a pas de mandat de gestion et veut conserver des dépôts à vue importants, nous lui dirons que nous ne sommes pas intéressés par ses liquidités », souligne de son côté François Pérol, coprésident du comité exécutif de Rothschild & Co.

La Société générale « n'a pas de politique de facturation des dépôts » pour les particuliers, y compris pour les clients de la banque privée, « mais nous restons attentifs au contexte de taux », indique l'établissement. « Suivre l'exemple des banques suisse et danoise ne peut être exclu, mais requerrait des discussions avec les régulateurs et Bercy compte tenu de la sensibilité du sujet », avance toutefois une source au sein de la banque.

Les autorités françaises suivent l'affaire avec attention. « Aucune banque française n'applique au jourd'hui de taux négatifs à ses déposants particuliers habituels ou à ses PME, et nous comptons bien que cela demeure en l'état », a assuré mi-septembre François Villeroy de Galhau, le gouverneur de la Banque de France.

« Il n'est pas interdit de facturer les dépôts ni de les rémunérer, c'est la liberté tarifaire de chaque établissement, indique-t-on à Bercy. Mais il est très improbable que les banques se lancent dans cette aventure auprès du grand public : il serait très mal venu d'appliquer un taux négatif, sans avoir jamais par le passé accordé de taux positif. »

« Philosophiquement, c'est très compliqué, reconnaît le dirigeant d'une banque, et ce n'est pas trivial car il existe pour les clients une alternative : retirer

son argent et le garder sous le matelas, ce qui provoquerait un bank run[des sorties de capitaux trop fortes]. »

Pour faire retomber la pression, Mario Draghi, le président de la BCE, a fait, le 12 septembre, une faveur aux banques : une partie de leurs liquidités excédentaires sera dorénavant exemptée du taux de dépôt négatif. De quoi réduire la facture annuelle sur ces liquidités à 4,8 milliards d'euros pour les établissements européens. Les banques françaises feront partie, des principales bénéficiaires et devraient ainsi économiser plusieurs centaines de millions.



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 26 septembre 2019

L'AGEFI Actifs • p. 17 • 690 mots

Investissements

Banquiers privés et family office : et si on parlait enfin startups ?

Banquiers privés ou family office font aujourd'hui face à une demande nouvelle de leur clientèle, l'investissement dans les startups, dont la raison essentielle est générationnelle Les banquiers privés face à l'urgence de diversification de leurs expertises et missions ont besoin de se faire accompagner par des acteurs professionnels du financement des startups

Pourtant plus traditionnellement tournés vers l'investissement en bourse, en immobilier ou encore en obligation publique, les clients des family office comme ceux des banquiers privés se montrent, depuis quelques années déjà, très demandeurs d'investissement dans les startups. Représentant plus de 20 % de la part totale des investissements des family office (1) en 2019, devant l'immobilier (17 %), le private equity est de plus en plus plébiscité par ces « familles ». Une tendance illustrée par la mutation récente du profil de clientèle de ces banquiers privés : plus jeune, plus entrepreneur, en recherche d'un investissement porteur de sens et d'une performance potentielle, et donc naturellement plus sensible à l'écosystème entrepreneurial français et à ses opportunités. Une mutation imposante, de fait, à ces experts de la gestion de patrimoine de se transformer eux aussi pour attirer et fidéliser cette génération d'investisseurs porteuses d'aspirations nouvelles, et donc de se tourner davantage vers les startups et le potentiel qu'elles portent.

Les startups, nouveau fer de lance des gestionnaires de patrimoine. Qu'il

s'agisse des banquiers privés comme des family office, dont les prérogatives demeurent sensiblement les mêmes, beaucoup font aujourd'hui face à une demande nouvelle de leur clientèle : l'investissement dans les startups. La raison essentielle ? Elle est générationnelle ! D'abord, parce que les clientèles des banques privées, plus généralement familiales, voient se succéder autant d'héritiers que de générations. Et les dernières, souvent « millenials » et biberonnées à l'entrepreneuriat, se trouvent aujourd'hui plus averties que leurs aînés sur l'écosystème startup dont la vague de succès ne leur a guère échappé ces dix dernières années. Ensuite, parce que cet écosystème en plein essor a lui-même donné naissance à une nouvelle génération d'investisseurs, venant gonfler les rangs de leurs clientèles : ce sont les start-uppeurs eux-mêmes, disposant d'un patrimoine financier pour le moins confortable après la revente avantageuse, pour les plus chanceux, de leurs structures. Ces derniers sont naturellement plus enclins à réinvestir cet argent dans les startups et le private equity, en soutien à un marché qu'ils connaissent. Et c'est une nouveauté pour ces gestionnaires qui, par souci de fidélisation et

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190926-GG-1507790



Gestion privée - Généralités

d'attractivité, se doivent désormais de répondre à ces demandes moins traditionnelles, si ce n'est même d'en formuler l'offre ! Demeure pourtant aujourd'hui encore un frein important à cette restructuration de leurs missions : les compétences.

Gestionnaires privés versus experts de l'amorçage : chacun son expertise !

L'investissement dans les startups demande une expertise spécifique et pointue, dont l'acquisition demande un travail dédié, approfondi et patient. De la maîtrise des secteurs, à l'évaluation de la pertinence du projet entrepreneurial, de sa performance, de ses entrepreneurs, jusqu'à la sélection des meilleurs et l'accompagnement sur la durée, l'analyse d'une startup à son niveau le plus balbutiant relève en effet d'un ADN dont ne disposent pas les banquiers privés et family offices. Et pour cause, concentrés sur les produits dont ils ont la maîtrise, entre l'analyse des cours de bourse et le conseil fiscal, il leur manque aujourd'hui cette brique devenue essentielle pour accompagner la transformation de leur clientèle comme celle de leur métier. Point nécessaire de s'en alarmer pour autant, si tant est qu'ils acceptent de s'entourer des experts ad hoc manoeuvrant les outils et les process indispensables à l'identification des meilleurs projets entrepreneuriaux et seuls, du moins pour l'heure, en mesure de leur apporter cette complémentarité fondamentale à la satisfaction de ces nouveaux besoins en investissement. A l'image des business angels qui n'existaient que peu il y a une dizaine d'années, ces banquiers privés, face à l'urgence de diversification de leurs expertises et missions, ont plus que jamais besoin de se faire accompagner par des acteurs professionnels du financement des startups, afin de dévelop-

per et proposer ensemble de nouvelles opportunités d'investissement, adaptées et porteuses d'un dynamisme économique cher au coeur de leurs clients-entrepreneurs.

(1) Baromètre annuel de l'Association française du family Office, mars 2019

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 13 septembre 2019

L'AGEFI Quotidien • 438 mots

Les CGP comptent profiter de la loi Pacte

Franck Joselin

Les conseillers en gestion de patrimoine restent confiants sur leur avenir et misent sur le nouveau Plan épargne retraite pour développer leur activité.

Tout va bien dans le monde des conseillers en gestion de patrimoine. En amont du salon Patrimonia qui se déroulera les 26 et 27 septembre à Lyon, BNP Paribas Cardif vient de publier les résultats de son baromètre annuel des CGP, menée avec l'institut Kantar auprès de plus de 300 professionnels et 500 clients patrimoniaux (dont la moitié clients de CGP). Les résultats sont édifiants. Pour la troisième année consécutive, les CGP sont 93% à estimer que «la profession se porte bien». Ils sont aussi 82% à être confiants sur leurs perspectives, une proportion comparable à celle constatée l'an dernier. Pourtant, cette année, ils auraient pu avoir des raisons d'être inquiets, avec le lancement le 1er octobre des nouveaux Plans d'épargne retraite (PER) créés par la loi Pacte. Or il n'en est rien, et 70% d'entre eux estiment que la loi Pacte va leur permettre de développer leur activité. Exactement la même proportion pense que les nouvelles dispositions adoptées constituent une opportunité de contact avec les épargnants. Ils sont, par ailleurs, 54% à s'attendre à ce que la loi Pacte produise un impact positif sur leur collecte. Conseil nécessaire. Ces résultats s'expliquent, car, toujours selon cette enquête, si 40% des clients interrogés déclarent connaître la loi



Pacte, 10% d'entre eux seulement en maîtrisent les grandes lignes. Le besoin de conseil est donc flagrant sur ces nouvelles offres. D'autant que, selon Pascal Perrier, directeur réseaux CGP, courtiers et e-business de BNP Paribas Cardif France, «les produits qui vont arriver sur le marché dans les prochaines semaines se seront pas aussi simples qu'ils en ont l'air». Ce sera, pour les conseiller, un moyen d'essayer d'augmenter leur part de marché. Si le nombre de CGP reste stable, à 3.300 environ, leur part de marché aussi. Sur l'assurance vie - qui représente 90% des produits qu'ils commercialisent -, leur réseau représente 7,8% du montant total des encours en France (soit 134 milliards d'euros sur un total de 1.715 milliards) et environ 9% de la collecte. Pour mémoire, la collecte nette vie en assurance vie en France a été de 22,4 milliards d'euros en 2018 ; elle se monte à 17 milliards d'euros pour les huit premiers mois de cette année. Mais, pour cela, ils devront affronter certains problèmes qui restent en-

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190913-GA-1507843



Gestion privée - Généralités

tiers, comme la réglementation, qui constitue toujours une préoccupation pour 87% d'entre eux ou encore les relations qu'ils ont avec les back-offices des plates-formes, pour 65% d'entre eux.

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 19



Jeudi 19 septembre 2019

Les Echos • no. 23036 • p. 19 • 448 mots

Le patrimoine financier des ménages dans le monde a reculé en 2018

LES ECHOS

« *L'année 2018 est l'annus horribilis de l'épargne mondiale* », estime Ludovic Subran, directeur de la recherche économique du groupe Allianz. Les turbulences des marchés actions, qui ont reculé de 12 % l'an dernier, ont eu un impact direct sur le patrimoine financier des ménages. Cette notion de « patrimoine financier des ménages » - qui mêle les dépôts bancaires, l'épargne retraite et en Bourse - a reculé l'an dernier de 0,1 % dans le monde, à 172.500 milliards d'euros en 2018. « *Une première depuis la crise de 2008* », affirme l'assureur dans son rapport annuel sur la richesse mondiale, qui évalue le patrimoine des épargnants (hors biens immobiliers), pour les 53 pays les plus importants.

Verdict : les actifs financiers bruts ont diminué davantage dans les pays émergents (-0,4 %) que dans les pays développés (-0,1 %); la Chine étant en grande partie responsable de cette évolution, puisque les actifs s'y sont contractés de 3,4 %. « *La dynamique de l'endettement en Asie, et en particulier en Chine, est pour le moins préoccupante. Avec un ratio d'endettement de 54 %, les ménages chinois sont déjà aussi relativement endettés que les ménages allemands ou italiens* », commente Patricia Pelayo Romero, coauteure du rapport.

En Europe, les actifs des ménages ont diminué de 0,2 %, soit environ 60 milliards d'euros sur un an. « *Le Vieux Continent a souffert du report du Brexit, de la crainte d'une entrée en récession de l'Allemagne, des troubles politiques en Italie, de la crise des 'gilets jaunes' en France et plus largement des tensions commerciales* », commente l'assureur.

La bonne santé des ménages américains

A contrario, l'épargne supplémentaire a été dynamisée par les ménages américains (+ 46 % sur un an, soit 1.800 milliards d'euros), qui ont représenté à eux seuls les deux tiers de l'augmentation constatée dans le monde. La réforme fiscale a généré des bénéfices « *inattendus* » pour les ménages américains qui les ont réinvestis en grande partie en valeurs mobilières. En Europe, les ménages ont, eux, privilégié les dépôts bancaires, alors même que la BCE déploie un impressionnant arsenal de mesures pour doper la consommation. La France n'a pas fait exception. La valeur des actifs des ménages a diminué de 0,8 %, tandis que l'endettement a progressé de 3,8 %. Là encore, une première depuis la crise financière.

« *A la fin de 2018, les 10 % les plus riches de la planète détenaient environ 82 % des actifs financiers nets totaux* », souligne le rapport. Et les stigmates de

© 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.

PubliC Certificat émis le 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190919-EC-0601897630880

Gestion privée - Généralités

la crise sont toujours visibles. Notamment en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest, où « *le déclassement patrimonial* » a touché de 5 à 10 % des ménages depuis le début des années 2000.

D'après AFP



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 6 septembre 2019

L'AGEFI Actifs • p. 8 • 7209 mots

Patrimonia 2019

Les associations des CGP sur le pied de guerre

Cette année encore, les associations de CGP ont fort à faire pour défendre la profession. Pour L'Agefi Actifs, leurs responsables ont détaillé les sujets chauds des mois à venir et le plan de route qu'ils se sont fixé

Patrimonia. Ses dizaines d'exposants et ses milliers de visiteurs. Parmi eux, naturellement, les responsables d'associations de conseillers en gestion de patrimoine. Dans ce numéro dédié à l'événement phare qui se tient à Lyon les 26 et 27 septembre, quelques semaines avant l'ouverture des portes, L'Agefi Actifs a pu s'entretenir avec les présidents des quatre associations représentatives de la profession que sont David Charlet (ANACOFI), Julien Séraqui (CNCGP), Stéphane Fantuz (CNCEF Patrimoine) et Philippe Feuille (La Cie des CGP-CIF). Avec Philippe Loizelet qui préside l'ANCDGP, ils ont accepté de détailler les principaux dossiers qui occupent leur association en cette année 2019. Entre le poids de la réglementation, les conséquences de la concurrence, ou leur analyse sur l'activité de CGP, ils ont mis carte sur table, démontrant par la richesse des pistes lancées et des points de vue exprimés, les enjeux actuels pour une profession en pleine mutation. Panorama.

I. Réglementation

MIFid, DDA, Priips... Années après années, la réglementation n'a cessé de croître et prendre une place

prépondérante dans les priorités des associations de CGP. Tout ceci n'est que la conséquence logique de l'inflation et la complexité des contraintes auxquelles la profession est désormais soumise. Cette année sera une nouvelle fois importante, justifiant de la part des instances représentatives qu'elles dressent un bilan d'étape afin d'évaluer concrètement les risques immédiats portés par la réglementation pour les conseillers en gestion de patrimoine. En 2019 naturellement et même au-delà, sur les deux années à venir...

"C'est moins la réglementation qui porte un risque que l'appréciation de cette réglementation par les partenaires commerciaux."

Julien Séraqui, Président CNCGP

Il existe un risque de mauvaise appréciation des textes par les partenaires commerciaux

Julien Séraqui (CNCGP). - Pour les adhérents de la CNCGP, ce vaste ensemble réglementaire a été mis en place tout au long de l'année 2018. Il a fallu analyser, intégrer puis diffuser les nouvelles procédures. Notez que celles-ci ont eu une incidence pour les conseillers qui, à la lumière de MIF II par exemple, ont

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190906-GG-1507343



Gestion privée - Généralités

dû actualiser leurs documents de travail, en ce qui concerne par exemple les documents d'entrée en relation, les lettres de mission et les déclarations d'adéquation. Ils ont également été amenés à se pencher sur le programme d'activité dans lequel le CIF indique notamment le type d'activités envisagées et la structure de son organisation.

Ces évolutions ont concerné également leurs associations professionnelles représentatives. Celles-ci ont dû remettre à jour leurs propres procédures, quitte à en élaborer de nouvelles, pour élaborer des normes en cohérence avec le niveau exigé par MIF II. Agréée par l'Autorité des marchés financiers (AMF), la CNCGP est soumise à des règles de gouvernance drastique. On comprend d'autant plus cette démarche que le privilège de s'afficher en qualité de co-régulateur aux côtés de l'AMF implique le respect de critères exigeants.

Pour les adhérents, tout n'est pas réglé pour autant. Nous travaillons d'ailleurs avec leurs partenaires commerciaux pour identifier des solutions pratiques et cohérentes. Avec les sociétés de gestion, et par l'intermédiaire de l'Association française de gestion (AFG), nous oeuvrons notamment à la mise au point de fichiers EMT (European Mifid Template) satisfaisants. Bâti sur MIF II, ces fichiers d'échanges de données standardisées sont élaborés par les sociétés de gestion, les producteurs, au profit des conseillers et distributeurs, afin que ceux-ci puissent déterminer la gouvernance produit, à savoir le marché cible destiné à leur clientèle. Une telle tâche ne peut s'inscrire que dans la durée.

Les relations privilégiées que nous entretenons avec les autorités, européennes et nationales, nous confortent

également dans l'idée que nous devons maintenir nos travaux et nos échanges sur l'ensemble des aspects qui ont, ou qui pourraient, avoir une incidence sur l'activité professionnelle de nos adhérents. Par exemple, nous avons oeuvré en matière d'information précontractuelle délivrée aux épargnants et plus particulièrement concernant la réglementation PRIIPs qui vise les produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance.

Il en ressort que pour les OPCVM, l'exemption temporaire qui permet de fournir un document d'information clef dédié, le KIID, au lieu d'un document d'informations clés, le KID, est prolongée jusqu'au 31 décembre 2021 au lieu du 31 décembre 2019. L'échéance pour la révision par la Commission européenne du Règlement PRIIPs est également reportée d'un an, pour se conclure au 31 décembre 2019. Cette position a été entérinée par l'adoption d'un règlement publié au Journal officiel de l'Union Européenne le 12 juillet dernier.

Concernant les risques portés par la réglementation pour les conseillers en gestion de patrimoine, nous n'en avons pas noté d'immédiats. L'heure est davantage à la mise en oeuvre des différentes réglementations MIF 2 et DDA qui sont toutes les deux applicables depuis 2018, respectivement depuis le 8 juin et le 1er octobre. Un travail de longue haleine se met en place progressivement avec les partenaires fournisseurs de nos adhérents. Il s'agit d'éviter les relectures opportunistes des conventions de distribution à la lumière de ces textes de lois.

D'ailleurs, c'est moins la réglementation qui porte un risque que l'appréciation de cette réglementation par les partenaires commerciaux.

A titre d'illustration, nous avons travaillé l'année dernière sur la gestion des ordres de remplacement entre courtiers. Nous en sommes arrivés à la conclusion que la convention de distribution liant le courtier et l'assureur peut prévoir une indemnité compensatrice en cas de changement de distributeur, au regard du travail accompli par le premier courtier. Cette convention engagera chacun des protagonistes, y compris celui qui aura vocation à devenir le nouveau conseiller de l'assuré. Afin de privilégier un accord entre les parties, il pourra conventionnellement être convenu que, sous un délai raisonnable, de l'ordre de deux mois, un tel accord soit trouvé entre l'ancien courtier et le nouveau courtier. Dans cette hypothèse, l'assureur transférera immédiatement la rémunération attachée au produit d'investissement assurantiel au nouveau courtier à l'issue du délai fixé. A défaut d'accord, l'indemnité compensatrice éventuelle inscrite dans les conventions trouvera alors à s'appliquer. Elle pourrait être fixée sur la base d'un montant compris entre 12 et 24 mois de rémunération sur encours. Je rappelle toutefois qu'il appartient à chaque distributeur/intermédiaire en assurances d'être attentif à l'indemnité et ses modalités de calcul telles que visées par les conventions qui le lient au producteur/distributeur.

"PRIIPs reste un sujet d'attention, bien que moins impactant."

DAVID CHARLET, Président ANACOFI

Les conseillers pourraient être confrontés à des difficultés d'adaptation

David Charlet (Anacofi). - Nous sommes plus avancés en ce qui concerne MIFid que pour DDA et après nos

Gestion privée - Généralités

derniers échanges avec l'AMF cet été, au sujet de ce que les associations CIF fourniront prochainement à leurs membres comme outils, je pense pouvoir dire que la transposition de la Directive financière sera « très avancée », d'ici à la fin de 2019.

Pour ce qui est de DDA, il apparaît que la transposition est plus aisée par les courtiers CGP que par les autres. L'ACPR ne pouvant et ne souhaitant apparemment pas, à l'inverse de l'AMF, produire des réponses précises et des documents types, nous pouvons considérer que ce qui pouvait être fourni l'a été.

PRIIPS reste un sujet d'attention, bien que moins impactant. Nous ne sommes pas les concepteurs des fiches documentaires qui en découlent. Il est clair maintenant que tous les acteurs y compris la Commission Européenne ont compris que le texte avait été mal fini. On nous annonce des modifications à la marge. Nous surveillerons donc ce dossier à nouveau, mais ne nous en préoccupons plus autant que par le passé, tant nous avons appris à faire avec, malgré le côté décevant de ce dossier.

D'une manière générale, Il est évident que les CGP, assistés par leurs associations sont mieux lotis que les professionnels sans documentation et information produite suite à des analyses. D'ici deux ans il ne fait aucun doute qu'ils auront su s'adapter.

Il reste cependant à finir de réfléchir sur les modèles de nos entreprises, à terminer les outils digitaux, les développements chez nos fournisseurs, permettant de disposer des datas qui nous sont nécessaires et à passer convenablement la phase en cours de renégociation des contrats avec nos partenaires. Elle sem-

ble assez délicate du fait des interprétations divergentes ou parfois opportunistes des textes.

Aujourd'hui, les conseillers font clairement face à un risque de difficulté à s'adapter. La réglementation a renforcé les lourdeurs et impose dès lors de s'organiser pour y faire face, que ce soit en engageant des moyens financiers pour mettre en oeuvre outils, services ou moyens humains qui permettront d'y répondre. On peut également penser que l'évolution du droit modifie la relation entre le client et le professionnel, mais également entre les professionnels entre eux. Le droit à la rémunération et sa nature même, qui en découlent, sont donc impactés.

Les textes contraignent fortement une profession dont la sinistralité est quasiment

Stéphane Fantuz (CNCEF Patrimoine).

- Nos métiers subissent l'influence constante des textes européens (DDA, PRIIPS, MIF) transposés ensuite en droit français, sans jamais pouvoir bénéficier d'une harmonisation. Ces textes protègent légitimement le consommateur mais contraignent fortement une profession dont la sinistralité est quasi-nulle. Contrairement aux grands ensembles qui peuvent s'y adapter de manière agile, les CGP doivent s'informer et se former en permanence, aussi bien pour eux que pour la bonne compréhension de leur client final.

En 15 ans, nous sommes passés d'une ère où l'on ne demandait quasiment rien au client à une autre, où on lui délivre une somme colossale d'informations, qu'il est censé comprendre, sans pour autant avoir la certitude que cette information soit bien assimilée. Nous ne

sommes pas des exégètes de la dérégulation, bien au contraire. Néanmoins, comme en médecine, il faut veiller à administrer au patient le médicament adéquat. Posons le diagnostic : la profession de CGP nécessite-t-elle autant d'acharnement thérapeutique ?

Bien entendu, l'Europe encadre fortement nos activités et nous ne reviendrons pas sur le cadre réglementaire important que nous devons appliquer au quotidien. Pour autant, cette même Europe a aussi fixé un grand principe qui ne peut échapper à la France : la concurrence libre et non faussée. Pour cela, elle doit permettre au consommateur de choisir en tout domaine, entre plusieurs acteurs d'un marché. Plus que jamais, les associations ont un rôle à jouer dans l'accompagnement de leurs adhérents.

La réglementation ne doit pas faire oublier la qualité de la relation humaine

Philippe Feuille (La Cie des CGP-CIF).

- Si l'on se projette dans les deux prochaines années, on peut espérer que la réglementation actuelle va être considérée comme satisfaisante par les autorités et suffisamment importante pour protéger les consommateurs, puisque tel est son objectif principal. Le côté positif est qu'elle a rendu l'approche pédagogique existante encore plus importante vis-à-vis des clients, renforcé la formation continue des CGP, participant ainsi à un développement de l'expertise des professionnels.

Les risques existent cependant. En effet, l'un des risques majeurs est de se perdre dans le dédale réglementaire et d'en oublier la première règle qui est la qualité de la relation humaine et le développement commercial des cabinets. Tout en appliquant cette réglementation, on ne

Gestion privée - Généralités

peut, en effet, passer son temps à se justifier au détriment du développement commercial. Ensuite, il ne faut pas qu'à trop vouloir former et informer, on finisse par dégoûter les professionnels de l'orientation réelle qui doit être donnée à l'économie. Le danger serait d'inciter les consommateurs à entrer dans des procédures contentieuses par le développement d'une information tellement riche qu'elle devienne incompréhensible et soit source de conflits. Le danger est d'apeurer les différents acteurs, tant professionnels que consommateurs. Enfin, un autre risque consisterait à accepter de faiblir devant la recrudescence de négociations sur les frais et les honoraires et d'oublier de valoriser la plus-value apportée par la compétence des professionnels.

Il faudrait considérer les CGP comme étant « mandatés » par le client et libres de tous biais

Philippe Loizelet (ANCDGP). - En premier lieu, toute cette législation est née de la crise de 2007 et vise à ne plus mettre les Etats en position de payeur. Il s'agit de responsabiliser les professionnels du secteur, et ce n'est pas le moindre des paradoxes, à ce que les investisseurs assument, au final, le risque.

En effet, à y regarder de plus près, dès lors qu'un prestataire de services d'investissements (PSI) aura bien respecté l'environnement réglementaire, notamment d'information du client, ou encore de gouvernance produits, on inversera la charge de la preuve quant à la recherche de sa responsabilité civile.

Autre constat, depuis la loi sécurité financière de 2003, le choix rapide et efficace pour forcer le respect de ces textes a été d'obliger les PSI à « maîtriser »

tous leurs circuits de distribution. Les tutelles disposant à l'égard des PSI de tout un arsenal répressif allant jusqu'au retrait d'agrément, elles sont assurées d'un relais efficace de respect des obligations de la chaîne de distribution vis-à-vis des clients investisseurs.

Sauf que les CGP sont conseils des clients, et donc, ils devraient être « protégés » en tant que tels par les tutelles, en favorisant pour nos activités d'intermédiation pour le compte de nos clients, une architecture ouverte d'accès aux services financiers. Pour nous protéger il faudrait nous considérer comme « mandatés » par le client et libres de tous biais à la main des PSI (seuils de collectes, objectif de volumes, transparence des rémunérations, obligation de contrôle). Force est de constater que ce n'est pas le cas, les CGP ne sont appréhendés dans cet ensemble de textes que comme un mode de distribution de ces services financiers, en leur étant subordonnés que cela soit dans l'ouverture de code pour « distribuer », ou la politique de commissionnements encadrée et à la main des PSI.

Dans l'environnement actuel, les CGP perdent leur âme et leur liberté dès lors qu'au-delà du conseil, ils veulent accompagner leurs clients dans la souscription ou le suivi de leurs placements. C'est le risque actuel de la réglementation mise en place.

II. Concurrence

Loin d'être ignorée, la concurrence est regardée de façon objective par les associations qui pointent les atouts des conseillers auprès des particuliers, à commencer par leur proximité avec leurs clients. Tout cela n'empêche pas les représentants des CGP de mentionner

les forces des grands acteurs avec lesquels ils s'affrontent. Quitte à en tirer avantage. Soit en attirant certains de leurs éléments, soit en les utilisant, sans jamais cependant se départir de la dimension humaine de leur relation. La banque privée, qu'il s'agisse d'établissements à part entière ou des filiales des grandes banques à réseau, ou les acteurs de la fintech, ne suscitent donc pas de réelles craintes pour les représentants de la profession. D'autant que cette dernière creuse son sillon et accroît régulièrement sa part de marché tout en présentant un potentiel de développement important.

La part de marché des CGP continue de croître

David Charlet (ANACOFI). - Toutes les études montrent une croissance de notre part de marché. Pour l'heure, elle croit encore naturellement du fait d'effets positifs qui se cumulent : croissance de la notoriété/crédibilité, ou retrait de nos segments de clientèles d'acteurs qui sont nos concurrents naturels.

En ce qui concerne les banques privées, les deux mondes (CGP et Banques privées) peuvent exister, forment une offre de marché plutôt complémentaire et nécessitent à peu près les mêmes compétences, mais ne répondent ni aux mêmes attentes, ni aux mêmes aspirations « humaines » tant d'un client que d'un professionnel. J'ai été amusé par un mémoire de validation des acquis de l'expérience (VAE) dont j'étais jury dernièrement. Le candidat, qui avait fait une carrière assez rare dans la banque privée, expliquait ce qu'il faudrait qu'on y fasse pour l'intéresser encore, ses faiblesses par rapport au CGP et ce que devrait être le CGP, à son avis. Eh bien, ce qu'il souhaite est exactement ce que font

Gestion privée - Généralités

les CGP actuels : le monde de la gestion de patrimoine « indépendante », s'est en effet débarrassé de la mécanique de conseil/gestion, conseil/gamme et conseil/vente, avec rapport au revenu de la banque privée. Et cela apparaît comme étant une réelle différence.

Pour les réseaux bancaires, pour l'instant, leur affaiblissement du côté de l'occupation terrain aide notre croissance. Ils font cependant mal dans deux domaines : crédit et assurance emprunteur. Ce n'est pas par leur qualité intrinsèque, mais par le refus de collaborer avec nos CGP. Cette position est fragile, d'une part car des offres nouvelles pour courtiers se préparent et d'autre part, car la loi limite leur capacité à refuser le remplacement de l'assurance emprunteur. L'évangélisation quant à elle se fait via nos campagnes de communication qui sont lancées aussi bien par de grands cabinets de CGP que par nos associations. La campagne radio / télé / papier multicanaux de l'Anacofi de ces 2 dernières années a, à mon sens, marqué une vraie évolution en la matière. Elle se fait également dans le cadre de ce que permet la normalisation de notre fonction. Quand des représentants des CGP sont invités à parler à l'Assemblée Nationale, à siéger dans des commissions d'experts ou dans les organes paritaires par exemple, le rayonnement direct ou indirect que cela permet est considérable. Un bon exemple de résultat concret mais obtenu de manière indirect est la référence à l'Anacofi sur le site voulu par l'Etat pour informer/éduquer les consommateurs sur les sujets économiques et la gestion de leur budget ou sur celui dédié au patron de TPE/PME. Il n'y a que quatre organisations professionnelles qui bénéficient d'une telle mise en avant, assortie d'un lien vers notre site portail et du droit de faire

intégrer des contenus sur ce site géré par la Banque de France.

Enfin, concernant les fintechs, ces dernières offrent souvent leurs technologies aux autres acteurs, au moins en partie, ou deviennent de vrais CGP digitaux, en respectant les contraintes inhérentes. Or, cela coûte très cher. Les dernières études montrent par ailleurs que les clients d'aujourd'hui veulent quasi systématiquement de l'humain pour les prestations de conseil et que seule une sous-catégorie des Millenials accepte majoritairement l'idée de s'en passer. Donc sans présager du futur, disons qu'il y a une place pour quelques acteurs très digitaux et que pour le reste c'est un marché d'humain augmenté qui s'installe.

De nombreux jeunes CGP sortent des rangs de la banque

Julien Séraqui (CNCGP). - Sur la base du nombre de nouveaux adhérents à la Chambre, et des résultats enregistrés au premier semestre 2019 (+ 5 % de nouveaux cabinets et + 8 % de nouveaux membres) la progression est importante. Nous en concluons que le marché enregistre un dynamisme certain. Cette évolution s'inscrit dans un contexte particulièrement favorable. D'un côté, les épargnants français sont toujours aussi averses au risque. De l'autre, et depuis des années, les compagnies tentent d'orienter leurs clients vers des supports en unités de compte et de sortir de la gestion particulièrement contrainte que les fonds euros représente pour eux. Dans ces conditions, le besoin de conseil qualifié est indispensable. La valeur ajoutée apportée par nos adhérents est forte et durable.

Le modèle de la banque privée nous

semble désormais moins efficient, en tout cas en ce qui concerne l'objectivité du conseil en allocation d'actifs. Quant aux procédures mises en place, nos maisons plus agiles, la plupart du temps, ont déjà un savoir-faire certain en la matière. Il nous semble que ce modèle qui est globalement en décroissance d'effectifs depuis de nombreuses années sera in fine remplacé par les cabinets de conseils en gestion de patrimoine. D'ailleurs, nous nous satisfaisons de pouvoir compter parmi nous, nombre de jeunes adhérents sortis des rangs de la banque, de l'assurance et de la finance pour nous rejoindre. C'est un phénomène durable qui confirme l'attrait pour le métier de CGP et son dynamisme.

De leur côté, les réseaux ne constituent pas réellement une concurrence pour nos adhérents, mais plutôt une source de recrutement pour la CNCGP. Parmi les nouveaux adhérents, plus de 80 % sont issus du salariat, principalement de la bancassurance ou d'autres cabinets de CGP, et 20 % sont des jeunes diplômés. Ils partagent l'ambition d'un projet entrepreneurial basé sur le développement réfléchi de leur propre modèle, reposant avant tout sur un conseil qualifié et personnalisé. Soit un niveau de prestation sur lequel les acteurs de la banque et de l'assurance n'ont pas les moyens de se positionner.

Enfin, les fintech sont-elles des concurrents directs aux CGP ? C'est l'idée que la majorité de ces intervenants tente de véhiculer auprès des médias et du grand public. Force est de constater que la réalité est tout à fait différente puisque la plupart de ces acteurs regardent désormais du côté des conseils en gestion de patrimoine pour développer leurs offres commerciales. En effet, depuis quelques

Gestion privée - Généralités

années, on voit ces acteurs s'intéresser de plus en plus aux réseaux de distribution plus traditionnels. La raison en est simple : en dépit des annonces des robo-advisor, le client français a besoin de bénéficier d'un certain niveau de conseil et ces fintech s'adressent davantage à un profil de clients avertis, à l'aise avec les nouvelles technologies, leur utilisation et en capacité de s'y retrouver dans des gammes de produits spécifiques. Par exemple, régulièrement ce sont des fonds à gestion indicielle qui sont mis en avant sur ces plates-formes. Pour un utilisateur néophyte, le recours à un ETF, voire la sélection entre plusieurs de ces indices s'avère assez peu évidente sur la base d'un conseil relativement succinct.

Le CGP augmenté sera celui qui se servira du numérique dans toutes les étapes du parcours clients. »

Stéphane Fantuz, Président CNCEF Patrimoine

Les conseillers à même de séduire les clients entrepreneurs

Stéphane Fantuz (CNCEF Patrimoine). - Comparé au reste de l'Europe, la France bat des records en termes d'épargne sécurisée. Mais les Français ne consultent pas spontanément les CGP en matière d'épargne patrimoniale. Selon le baromètre AMF 2018 de l'épargne et de l'investissement, ils ne sont que 17 % à pousser la porte d'un cabinet de CGP pour obtenir un conseil. Ceci s'explique pour deux raisons : d'abord, les Français manquent de culture financière. En effet, 69 % d'entre eux ignorent par exemple combien leur a rapporté leur épargne en 2018 (Enquête Opinion Way pour le compte d'Altapprofits). Ensuite, notre profession doit gagner en notoriété et doit avoir une image plus claire pour

que les Français comprennent son rôle. En conclusion, les CGP ont de belles marges de progression. La Loi Pacte leur donne des opportunités, dans la mesure où elle introduit la nécessité de développer la pédagogie financière en direction des entreprises et des particuliers.

A l'instar des CGP, les établissements financiers s'inscrivent dans une logique de protection croissante des investisseurs, de professionnalisation et de transparence. Quand le statut des CGP évolue, banquiers et assureurs font face à la hausse de leurs ratios de solvabilité. L'architecture ouverte offerte aux CGP leur permet de proposer à leurs clients, toutes les classes d'actifs : produits financiers, assurances, crédit, immobilier... Étant indépendants de toute enseigne, ils peuvent en effet sélectionner les produits qu'ils estiment être les meilleurs pour leurs clients. Et ils peuvent séduire de nouveaux épargnants : les chefs d'entreprises. Un besoin s'exprime chez eux, par exemple, pour être mieux accompagnés dans la préparation de la retraite, pour anticiper les effets de la cession/vente de leur entreprise, ou pour protéger le conjoint collaborateur.

Nous pensons qu'à terme le client va certainement être de plus en plus impliqué dans la gestion de son patrimoine. L'objectif in fine sera bien de laisser le maximum de place à l'écoute des clients pour leur délivrer, un conseil de qualité avec un rôle peut-être plus prêt du coach que de conseil tel qu'on le connaît actuellement. Le CGP augmenté sera celui qui se servira du numérique dans toutes les étapes du parcours clients, y compris dans la délivrance d'un conseil et/ou d'un produit. Cela fera évoluer la relation client. Le CGP fera ses propositions d'allocations en direct

aux côtés de son client qui sera directement connecté à sa plateforme d'outils (soit celle du client, soit celle du CGP).

La banque privée constitue une forme d'industrialisation du métier

Philippe Feuille (La Cie des CGP-CIF). - La banque privée n'a pas les mêmes atouts que nous. Elle ne peut pas apporter les mêmes services, les mêmes conseils, la proximité et la personnalisation du travail comme nous le faisons. On ne joue pas de la même façon sur le même secteur : à cause de l'importance du volume de portefeuilles qu'elle a à gérer et du turnover de ses effectifs qui empêchent une relation de proximité. Sa proposition est le plus souvent moins diversifiée que la nôtre qui intervient sur les cinq métiers composant la profession de CGP : conseil en investissement financier, assurance, intermédiation en banque et services de paiement, immobilier, sans oublier la compétence juridique appropriée. La banque privée est dans une forme d'industrialisation alors nous sommes dans un artisanat à dimension humaine.

En revanche, ce n'est pas parce que nous sommes des artisans que nous devons nous priver de l'apport des fintech, en conservant à l'esprit qu'elles doivent rester une aide qui simplifie une partie de notre travail et ne pas être une finalité. Nous devons travailler avec, mais elles ne pourront jamais remplacer la dimension humaine que nous proposons. C'est une complémentarité.

Les CGP sont désavantagés par rapport à leurs concurrents

Philippe Loizelet (ANCDGP). - Force est de constater que le CGP se trouve désavantagé vis-à-vis des réseaux cap-

Gestion privée - Généralités

tifs, et ce, alors même que le client cherche à disposer d'un conseil neutre, libre, et non entaché de biais. Il est en effet impossible actuellement d'obtenir qu'un CGP, dûment mandaté par un client, dispose d'un accès direct aux informations dues à son mandant. Le client est « captif » du réseau de l'établissement qui lui a distribué les contrats.

En cela les fintechs par le partage et, surtout, la portabilité des informations qu'elles facilitent sont des alliés précieux pour que le client se désincarcère de la relation contractuelle avec les réseaux captifs.

N'est-il pas choquant, et surtout, anti concurrentiel, que les mêmes fournisseurs qui militent pour l'abandon du 3ème usage du courtage - et donc pour la transférabilité du suivi et des rémunérations sur encours des contrats sur décision du client -, refusent, si le contrat a été commercialisé par un réseau captif, d'accepter ce même transfert. Il est, par exemple, impossible à un client ayant un souscrit un contrat d'assurance vie via un réseau bancaire (juridiquement courtier au même titre d'un CGP), d'obtenir que son CGP puisse se substituer à l'agence bancaire dans le suivi de ces avoirs.

III. Activité

L'activité au sens large du terme est scrutée avec beaucoup d'attention par les associations dès lors qu'elle englobe les évolutions des relations entre les conseillers et les distributeurs et leurs fournisseurs. Loin d'être optimale, du fait notamment de la concentration de l'offre, elle exige des associations de rester vigilantes compte tenu de la révision des conventions de distribution. Dans un autre registre, les représentants

de la profession notent qu'un phénomène de consolidation de la profession est bien perceptible. Certains représentants parient même sur un mouvement d'ampleur dans les années à venir. Le poids de la réglementation, la recherche d'une taille critique expliquent ce phénomène. Il n'en reste pas moins que, compte tenu de la spécificité d'un métier basé sur la relation humaine, les « petits » cabinets ne disparaîtront pas pour autant.

Aucun chiffre ne démontre une réelle consolidation du secteur

David Charlet (ANACOFI). - Nos adhérents nous remontent des relations de plus en plus tendues entre eux et leurs fournisseurs de solutions d'investissement, bancaires ou d'assurance. Certains commencent également à se plaindre d'une offre qui se concentre et malgré cela, de protocoles d'accords très différents d'un partenaire à l'autre. Pour autant, on ne parle pas de blocage majeur ou de pénurie d'offre. Rappelons-nous au passage que la France est le pays d'Europe où l'offre est la plus diversifiée. Il est d'ailleurs intéressant de noter que nombre de marques étrangères ou peu développées sur le canal des CGP analysent actuellement notre marché et plusieurs pré-annoncent ou laissent entendre leur entrée prochaine.

Cela fait 10 ans qu'on nous rabâche l'idée de la multiplication des réseaux et de la consolidation, sans qu'aucun chiffre ne le démontre ! Nous tenons nos statistiques depuis plus de 10 ans et ce que nous voyons c'est que les réseaux, c'est le monde des agents généraux et mandataires bancaires, pas le monde du courtage. Les agents sont deux fois plus nombreux que nous à l'Orias. C'est un fait. Mais notre univers est marqué par

la volonté d'être indépendant et d'être devenus des conseillers, donc de vouloir et assumer la préconisation et la relation directe avec le client final. Dès lors et alors même qu'il se dit que 75 % des réseaux sont à l'Anacofi, je peux vous garantir que la proportion de cabinets intégrés dans des réseaux ne progresse pas. Ce qui progresse par contre, c'est le taux d'utilisateurs d'un grossiste au moins ou de services externalisés « achetés ».

Ce qui progresse également, c'est la part du marché tenu par les plus gros cabinets, signe que le modèle évolue. Cependant les petits ne voient pas leur chiffre d'affaires baisser. Il s'agit plutôt d'une capture de la plus grosse partie de nos gains collectifs en la matière, par les acteurs les plus solides, souvent multi systèmes (production directe, grossiste, réseau en complément et parfois intégrant un PSI ou une SGP filialisé).

En revanche, oui il y a bien une vague de ventes et rachats/fusions, fortement liée à l'âge des baby boomers, à la volonté pour certains d'atteindre une certaine taille ou de s'associer et à une série de bonnes années qui se cumule avec la fin relative de l'interrogation sur les modèles économiques. Par ailleurs si la part des réseaux et le nombre des cabinets rattachés ne nous semble pas progresser, la taille de chacun progresse, du fait de leur fusion et acquisition directe de cabinets.

L'homogénéisation des rémunérations des courtiers n'est pas acceptable

Julien Séraqui (CNCGP). - La période est propice aux évolutions, notamment des conventions de distribution, mais il nous faut demeurer vigilants et contraindre les éventuelles tentations de leur

Gestion privée - Généralités

remise en cause. Ainsi, en cours d'année, la CNCGP a trouvé un accord avec un établissement financier de premier rang, en vue de maintenir la rémunération des mandats de gestion sur les comptes-titres et les PEA qu'il propose. Les CGP, partenaires de cette structure, doivent désormais lui transmettre une attestation d'amélioration de la qualité du service rendu au client dans le cadre de ce mandat. Ce type d'accord est l'illustration parfaite du travail de défense des intérêts des CGP qui est mené par la Chambre.

Nous nous positionnons aujourd'hui sur un autre sujet, celui de la rémunération des courtiers. Les compagnies d'assurance revoient leurs conventions de distribution à la lumière de la directive sur la distribution d'assurances (DDA) qui est entrée en vigueur le 1er octobre 2018. Sur une pratique en particulier, il nous revient aujourd'hui d'alerter nos adhérents : la CNCGP ne cautionne pas les nouvelles conventions qui visent à homogénéiser les rémunérations. Nous considérons que la modification de manière unilatérale de celles-ci sur la part des unités de compte, à savoir une rémunération unique de 0,60 %, n'est pas acceptable et constitue un conflit d'intérêts majeur. En effet, comment justifier d'une rémunération identique entre un fonds actions qui demande une vigilance constante et un fonds monétaire qui n'en demande aucune ? Le jour où les fonds monétaires auront une performance positive que se passera-t-il ? Les compagnies d'assurance qui pratiquent une telle politique de rémunération ont-elles conscience qu'elles mettent leurs réseaux de distribution en situation de conflit d'intérêts et que cela pourrait leur être reproché par leur tutelle ? Nous comptons maintenir dans le temps notre vigilance sur ces pratiques de marchés

dangereuses.

Notre industrie, qui rappelons-le n'a qu'une trentaine d'années, entre désormais dans une nouvelle phase de son cycle de croissance qui marque son arrivée à maturité. En effet, de plus en plus de cabinets se regroupent ou adhèrent à des réseaux pour atteindre une taille optimale et proposer un service exhaustif à leurs clients (CGP-entrepreneurs). Cette course à la taille sera certainement le phénomène marquant des années à venir. Cependant, nous pensons qu'un nombre non anecdotique de clients est attaché à l'intuitu personae et préférera des cabinets à taille humaine (CGP libéraux). A terme, nous pensons que les deux modèles subsisteront.

Par ailleurs, certains partenaires, à commencer par des plates-formes, se regroupent. Une telle évolution ne peut être satisfaisante que si ces plates-formes offrent aux CGP des outils adéquats de conformité ou d'allocations d'actifs par exemple. Nous demeurons des contacts privilégiés de ces partenaires sur le marché des CGP et nous veillons à ce qu'un équilibre entre les ambitions commerciales de ces structures et l'intérêt de nos adhérents soit conservé.

Les rapprochements sont une réponse naturelle à la réglementation

Stéphane Fantuz (CNCEF Patrimoine).
- MIF 2 a poussé les CGP à s'organiser selon un modèle qui comporte de nombreuses similitudes avec celle des sociétés de gestion (SGP) : présentation et validation d'un programme d'activités, d'un plan de continuité (PCA) conforme, du suivi plus exigeant au niveau des conventions, du KYC, de la transparence des frais ou encore de la mise à

disposition d'un responsable de la conformité interne. Les contrôles effectués par l'AMF auprès des CIF sont très proches de ceux effectués auprès des SGP. L'augmentation des rapprochements est donc une réponse naturelle à une réglementation qui a été imposée à tous les CIF, quelle que soit leur taille et leur type de clientèle.

La formalisation de procédures et de contrôles, la plus grande attention aux besoins des clients, des normes de transparence sur les rémunérations perçues permettant de prévenir les conflits d'intérêts sont autant de facteurs qui influent à long terme sur les modalités d'exercice, mais également sur la perception de cette profession par les clients comme par les partenaires bancaires.

Cependant, l'indépendance des conseils en gestion de patrimoine fait aussi leur faiblesse. Certains cabinets ont des tailles trop modestes pour offrir toutes les compétences attendues et assurer l'indispensable qualité de service administratif. C'est la raison pour laquelle de petites structures se rassemblent et que la taille des cabinets augmente.

Nous défendons les rétrocessions qui rémunèrent un réel travail de service. »

Philippe Feuille, Président La Cie des CGP-CIF

Les rapprochements sont possibles, mais sans entraver la liberté des CGP

Philippe Feuille (La Cie des CGP-CIF).
- Les acteurs de la profession doivent comprendre qu'il s'agit d'un véritable partenariat croisé. Plus que jamais les CGP apportent de la réactivité dans les traitements des besoins, les demandes et le suivi de nos clients. Nous sommes le relais indispensable entre les back-office

Gestion privée - Généralités

et le client avec comme objectif d'œuvrer pour sa satisfaction. C'est notamment pour cela que nous défendons les rétrocessions qui rémunèrent un réel travail de service.

On peut faire des rapprochements de compétences, mutualiser les moyens sans pour autant entrer dans des systèmes entravant toute liberté et indépendance propre à nos activités dans le choix des produits, des fournisseurs et/ou des stratégies. La place du CGP indépendant occupe toujours une place prépondérante.

L'ANCDGP milite et défend la mise en place d'un code protégeant le mandat du client à son CGP. »

Philippe LOIZELET, Président ANCDGP

Les CGP doivent se regrouper pour se protéger

Philippe Loizelet (ANCDGP). - Un nombre croissant de CGP expérimente des moyens de rééquilibrer les relations avec les PSI.

Tant que la réglementation ne protégera pas le CGP, des PSI et de leurs affiliés, pour s'entremettre sans biais pour le compte de ses clients, y compris pour suivre les placements effectués auprès de réseau captif aux PSI, le CGP cherchera à rééquilibrer la relation par le regroupement. Cela a un coût, d'autant plus important pour le CGP - et donc le client -, que les fournisseurs trouvent là un moyen d'externaliser et de simplifier le respect de leurs contraintes réglementaires en les imposant, non plus à une myriade de CGP, mais à un groupement constitué.

Il serait, si simple et si économique, de

considérer que le client accompagné d'un CGP, disposant des agréments ad hoc, puisse obtenir les informations, le suivi de ses avoirs, sa relation contractuelle vis-à-vis du PSI, par la simple dénonciation du mandat qu'il aurait donné à son CGP et que les effets de ce mandat s'imposent au PSI, sans contrôle ou biais. Les obligations du PSI vis-à-vis de son client étant intégralement et sans restriction à respecter vis-à-vis de son mandataire, son CGP. L'ANCDGP milite et défend la mise en place d'un code protégeant le mandat du client à son CGP.

IV. Offre de produits

Entre autres produits, l'assurance vie Eurocroissance relancée par la loi Pacte se place en vedette cette année. Cela étant, au long cours, d'autres classes d'actifs suscitent un engouement de la part des épargnants au risque de générer ultérieurement colère et déception. Dans ce contexte, les associations sont formelles. Leur rôle essentiel n'est pas d'intervenir dans la conception des produits mais dans le conseil au client, en veillant à la conformité avec ses attentes. Ceci étant posé, il y a un vrai travail d'éducation financière à réaliser pour ne pas tomber dans les mauvais réflexes que peut constituer la recherche de performances à tout va...

Au Gouvernement et aux producteurs de bien écrire et construire les produits

David Charlet (ANACOFI). - Nous espérons que l'Eurocroissance pourra séduire. Mais ce n'est pas le seul produit que Pacte essaye de mettre en avant. L'esprit de la loi, c'est que toutes ces solutions sont un tout et que pour bien utiliser ce tout, il faut du conseil. C'était bien notre idée, portée par l'Anacofi et la

Fecif - le projet PEPP reprend d'ailleurs cela dans le texte. Avoir démontré que c'était nécessaire au moment où tout le monde parlait de technologie et de « chacun fera seul », n'est pas un petit résultat !

Nous serons donc obligatoirement acteurs de cette réussite ou de cet échec. Au Gouvernement et aux producteurs de bien écrire et construire les produits et à nous de bien les comprendre, de bien communiquer et de bien les amener vers les clients dans le respect de leurs situations et en nous imposant une logique d'approche patrimoniale globale.

Comme tout le monde, j'aimerais que les clients ne se ruent pas sur le rendement annoncé ou sur les produits non réglementés qui apparaissent périodiquement et défraient la chronique. Je crois que le meilleur message que je puisse faire passer c'est : CGP, formez-vous et informez-vous et clients patrimoniaux ou épargnants, venez voir votre CGP, c'est lui qui, à un moment donné, dans un cas donné, vous dira quelle classe d'actif choisir ou éviter.

Aujourd'hui nous voyons beaucoup d'immobilier ou de pierre-papier dans les patrimoines, complétés par du fonds euro. Pour ce qui est des autres unités de compte, la gestion dite alternative et de conviction semble plus prisée qu'à d'autres périodes. Evidemment se pose la question du non côté et hors assurance-vie, des « clubs deals », surtout au moment où la réforme du placement privé va modifier la manière d'en faire. La question est : quelle proportion de quoi, pour qui, quand et pour quand ? A chaque CGP d'y répondre au mieux pour son client.

Les clients doivent être prêts à s'engager

Gestion privée - Généralités

dans la durée

Stéphane Fantuz (CNCEF Patrimoine).

- L'Eurocroissance pourrait séduire un plus grand nombre d'investisseurs face aux maigres performances des fonds euros, sous réserve d'en faire la pédagogie et ne pas chercher à l'assimiler aux fonds euros. Il faut en effet que le client soit prêt à s'engager dans la durée (alors que les contrats d'assurance-vie en euros permettent des rachats à tout moment), pour bénéficier de performances potentiellement intéressantes. Les contrats multi-supports peuvent apporter ce même service (sous réserve de disposer de bonnes allocations de gestion).

Attention aux produits aux rendements trop élevés

Philippe Feuille (La Cie des CGP-CIF).

- S'agissant de l'assurance vie Eurocroissance, les fonds en euros englobant une partie dynamique ont pour objectif de favoriser le rendement tout en restant dans un périmètre plus sécuritaire. Ce fonctionnement peut effectivement s'avérer intéressant, à la condition que la durée d'investissement minimale soit bien respectée.

L'épargnant peut parfois céder au chant des sirènes et se fourvoyer dans des placements qu'on lui a présentés, avec des rendements élevés, mais en minimisant ou en oubliant de lui parler des risques qui vont avec. Sur ce point, outre le contrôle des producteurs et distributeurs de produits, c'est aussi l'attitude de l'épargnant qu'il faut pouvoir modifier en l'éduquant, en le responsabilisant et en le sensibilisant aux risques de produits dits atypiques, à risque non maîtrisé sur lesquels il peut foncer tête baissée aujourd'hui.

Tous les produits, structuré, non côté,

immobilier... existent et sont proposés par des conseillers. Cependant, il faut ne pas oublier de veiller à la plus grande vigilance quant à leur préconisation. Ces produits ne sont pas forcément mauvais. Ils doivent être bien étudiés, mis en adéquation avec les profils client, dans des ratios bien définis dans le patrimoine et bien présentés (avec tous leurs avantages et leurs inconvénients).

Rester vigilant face aux nouvelles offres ou aux offres de type alternatif

Julien Séraqui (CNCGP). - Au courant de l'été, nous avons été sollicités par le Trésor pour participer à des réunions en vue de préparer la sortie de nouveaux produits. Il est encore trop tôt pour savoir si l'engouement du public sera au rendez-vous notamment à l'égard de l'assurance vie Eurocroissance, qui n'a pas jusqu'à présent, rencontré le succès escompté. En revanche, nous demeurons vigilants sur la tournure que pourraient prendre les textes d'application.

Clairement, nous ne pouvons qu'inviter les conseillers et, plus généralement leurs clients, à se méfier des supports d'investissements dont les promoteurs vantent des promesses de rendement trop attrayantes. C'est une question de bon sens. Pour le reste, nous sommes attentifs au développement des nouvelles offres ou d'offres de type alternatif. Par exemple, nous insistons auprès de nos adhérents, qui voudraient distribuer des offres en matière de bitcoin ou basées sur la technologie blockchain, sur le fait que nous considérons que celles-ci ne sont pas suffisamment matures pour faire l'objet d'une distribution de masse auprès des épargnants.

Ces dernières années, nombre d'offres commerciales alternatives aux tradition-

nelles unités de comptes ont été développées. Nous avons également relevé un effort singulier du gouvernement pour relancer l'attrait des produits retraite et notamment des plans d'épargne retraite (PER) dans le cadre du projet de loi Pacte. Concernant ces classes d'actifs alternatives, nous ne pouvons qu'insister sur les bons réflexes à avoir : la cohérence du couple rendement / risque, les conditions de sortie, la possibilité de commercialiser ou conseiller ces produits sur le territoire français, etc.

Certains délais pour céder des parts de SCPI commencent à s'allonger

Philippe Loizelet (ANCDGP). -L'actuel cycle de baisse des rendements pousse les clients, mais aussi les gestionnaires des fonds, à rechercher des alternatives, et ce, alors que la demande de performance n'a jamais été aussi forte, les clients comprenant que les régimes de retraites par répartition ne seront pas suffisants pour garantir un revenu pérenne devant une espérance de vie prolongée.

Cela se traduit par une hausse de prix des actifs de rendement (notamment l'immobilier quel qu'en soit la forme), une démocratisation du capital investissement, une diversification vers le crowdfunding, voire des placements plus exotiques.

Mais déjà nous voyons des délais pour céder ses parts de SCPI s'allonger dangereusement, des bulles se créer, des premières plateformes faire faillite. L'augmentation du risque commence à être appréhendée par les clients. Ces derniers demandent davantage de diversification et ont donc besoin d'une stratégie globale passant par l'accompa-

Gestion privée - Généralités

gnement par un CGP.

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 27 septembre 2019

Les Echos • no. 23042 • p. 39 • 937 mots

Promesses et risques de la diversification

EMMANUEL SCHAFROTH

Le potentiel de hausse des actions est-il épuisé ? Pour les investisseurs, l'heure est à une meilleure diversification des risques. Voici plusieurs pistes qui peuvent être explorées.

p. 39



Pour accéder à un meilleur rendement et diversifier les risques, il faut oser prendre des chemins de traverse. Zoom sur trois placements à haut potentiel.

Performances et réalité des produits structurés

Les produits dits structurés peuvent prendre la forme de fonds à proprement parler ou de « notes » (EMTN), qui sont des titres de créances, ce dernier format étant souvent réservé à la clientèle des banques privées. Leur particularité est d'offrir un rendement prévu à l'avance, en fonction de la réalisation de certaines conditions. Les fonds structurés offerts aujourd'hui sont souvent des fonds dits « autocalls ». Ils sont construits sur la base d'un indice sous-jacent (l'indice Euro Stoxx 50, par exemple) et, à chaque date anniversaire du lancement du fonds, on vérifie si l'indice sous-jacent affiche un niveau supérieur au niveau de départ. Dans ce cas, le fonds est automatiquement rappelé et le porteur, outre sa mise de départ, touche le rendement annuel prévu. Pour une mise initiale de 100 et un rendement prévu de 6 % par an, le porteur touchera ainsi 118 euros si le fonds est rappelé au bout de trois ans.

Attention, les fonds sont immobilisés jusqu'à ce que le fonds soit rappelé, c'est-à-dire pour une durée qui n'est pas connue à l'avance. « *Du fait de la baisse des taux, l'échéance des produits s'est allongée et se situe souvent à 9 ans plutôt que 8 auparavant* », indique Caroline Delangle, responsable de l'équipe Cross Asset Solutions chez Fédéral Finance Gestion.

Certains fonds structurés vont proposer des rendements très alléchants (9 % annuels ou plus) mais c'est souvent en échange d'un risque plus élevé, lié par exemple à l'utilisation d'indices à dividende synthétique. Ils sont construits à partir d'un indice de marché auquel on ajoute chaque année les dividendes avant de retrancher un pourcentage. En un mot, ils sont calibrés pour baisser légèrement au fil du temps, si le marché actions ne bouge pas, d'où un risque supérieur que le rendement ne soit pas servi au final. Attention donc à ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier : les fonds structurés sont des outils de diversification, mais n'ont pas vocation à être le coeur de votre portefeuille.

Le prêt participatif monte en puissance

Le financement participatif (ou crowd-

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190927-EC-0601930793517



Produits - services

funding) est né dans l'univers du don. Mais aujourd'hui, les plateformes les plus importantes proposent de véritables offres d'investissement. Mettons tout de suite de côté les offres de financement en capital de start-up ou de PME : elles sont à réserver à un public très averti et le niveau de risque est ici extrêmement élevé. En revanche, certaines plateformes (October, Credit.fr, Vatel Direct, WeShareBonds, Bolden, etc.) sont spécialisées dans le prêt aux entreprises. Il ne faut pas attendre ici de rendements mirifiques car, si les prêts sont généralement rémunérés entre 5 et 8 %, vous allez inévitablement faire face un jour ou l'autre à un défaut de paiement. Mais l'avantage de telles offres est de pouvoir obtenir une diversification rapide, le montant unitaire minimal à consacrer à un prêt étant parfois de 20 euros seulement. Et les prêts sont généralement remboursables sur des échéances mensuelles : autrement dit, l'argent revient régulièrement sur votre compte, ce qui offre le choix d'en prélever une partie si besoin ou de réinvestir dans d'autres projets. Ajoutons-y la satisfaction de « brancher » votre épargne sur l'économie réelle : vous allez pouvoir prêter de l'argent y compris à de très petites entreprises comme des restaurants ou des boulangeries ! Dans le même ordre d'idée, les plateformes spécialisées en crowdfunding immobilier offrent des potentiels de rendement attrayants (avoisinant 10 %) et l'argent est immobilisé sur des durées assez courtes (18 à 24 mois en général). Attention, de telles offres ne font pas de vous un propriétaire de bien. Vous prêtez seulement à un promoteur immobilier, qui peut, comme toute autre entreprise, avoir des difficultés.

Le non coté est devenu plus accessible

Les fonds communs de placement à risque (FCPR) sont destinés à accueillir des placements non liquides, c'est-à-dire dans du non coté, qu'il s'agisse d'actions ou de titres de dette. L'intérêt d'investir dans des actifs non cotés en Bourse est de capter ce qu'on appelle une prime de liquidité. Les investisseurs réclament plus de rentabilité car ils acceptent plus de contraintes, et notamment celle de laisser leur argent immobilisé pendant plusieurs années, alors qu'en investissant en Bourse, on peut à tout moment « liquider » son portefeuille, c'est-à-dire récupérer immédiatement du « cash ». Voilà pour la théorie et, d'après les statistiques de FranceInvest, cela fonctionne bien, puisque les fonds de capital-investissement (investis en actions non cotées) ont tendance à générer des performances supérieures au CAC 40 sur longue période. Mais les performances peuvent varier fortement d'un gérant à l'autre et les investisseurs particuliers n'ont pas forcément un accès facile aux meilleurs. Qui plus est, même si les FCPR ne subissent pas les soubresauts des marchés financiers, un produit investi en actions non cotées est exposé sur le long terme à des risques assez similaires à ceux des actions cotées.

La tendance récente est à la création de FCPR ouverts en permanence à des nouvelles souscriptions. Ces fonds (proposés notamment par Idinvest ou Isatis Capital) n'ont pas de date d'échéance fixée à laquelle ils doivent retourner les fonds aux investisseurs, mais vont continuer à investir en permanence. De tels fonds supposent souvent des stratégies moins pures que celles des fonds classiques. Ils mêlent souvent actions non cotées et titres de dette privée à une poche d'actifs cotés (actions de petites capitalisations ou obligations).

Emmanuel Schafroth

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 21 septembre 2019

Le Monde • p. ECO20 • 629 mots

Gestion collective

Les fonds obligataires restent incontournables

Laurence Boccara

Au premier abord, la période actuelle de taux d'intérêt bas n'est pas favorable à la détention d'obligations. Depuis déjà plusieurs mois, les taux des emprunts d'Etat à dix ans de la plupart des pays de la zone euro sont en territoire négatif. Dans ce contexte, et de façon assez contre-intuitive, il demeure malgré tout intéressant de posséder des obligations dans un portefeuille de valeurs mobilières. La raison ?

« La détention d'une obligation n'est plus l'assurance d'un rendement futur, c'est devenu une vraie perspective de plus-value », explique Hubert Lemoine, directeur de la gestion de Schelcher Prince Gestion, société de gestion de l'archipel Arkéa Investment Services. « Dans le contexte actuel, l'obligation s'apparente à une valeur refuge », ajoute Frédéric Rollin, conseiller en stratégie d'investissement chez Pictet AM.

Les investisseurs l'ont bien compris. Selon Morningstar France, la collecte nette au niveau européen des fonds obligataires est en progression. Elle s'est élevée, en juillet, à 43,7 milliards d'euros, soit une collecte totale, depuis le début de l'année, de 197,1 milliards d'euros.

« C'est un mouvement important car, à titre d'exemple, la décollecte nette des

actions en juillet a avoisiné 35 milliards d'euros », précise Mara Dobrescu, responsable de la recherche sur les fonds obligataires européens chez Morningstar France. « Les taux sont certes très bas et ils devraient le rester encore en raison du climat d'incertitude sur les marchés financiers lié à la guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine, du Brexit, de la situation politique instable en Italie et de la crise à Hongkong », énumère un analyste.

Filet de sécurité

Dans ce contexte, les banques centrales ont annoncé être en mesure de maintenir les taux bas, grâce à la poursuite de leur politique monétaire accommodante. « Si les taux continuent de baisser, alors le prix des obligations s'appréciera mécaniquement », souligne Olivier Robert, de BFT IM. L'atout apprécié des titres obligataires, c'est leur côté « filet de sécurité » face à des actions qui font le yoyo. « L'obligation est un véhicule attractif en termes de diversification. C'est un amortisseur en cas de volatilité élevée des titres cotés en Bourse. Or, cet été, les marchés financiers ayant été chahutés, les obligations ont joué leur rôle », souligne Muriel Tailhades, directrice des investissements de la banque privée Edmond de Rothschild. Cette dernière signale que, depuis le début de l'année, les emprunts d'Etat français et

© 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.



Certificat émis le 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190921-LM-006393



Produits - services

allemands à long terme ont respectivement perdu 0,93 % et 1,10 %.

En même temps, le capital placé dans ces fonds s'est apprécié de 8 %. « Dans la gestion d'un patrimoine, il est indispensable de disposer d'une brique d'obligations », reconnaît Mme Dobrescu. Pour un particulier, le meilleur moyen de détenir des obligations consiste à investir dans des parts de fonds. Ces véhicules donnent un large accès à de nombreux émetteurs : ainsi, Morningstar recense 1 529 fonds agréés en France.

Pour stimuler la performance de leur poche obligataire, les gestionnaires conseillent de diversifier en mariant les différents types d'emprunt, sachant que ceux qui rapportent le plus sont aussi les plus risqués. Il faut penser à intégrer des titres émis par des pays émergents (Brésil, Mexique, Colombie, Chili). Certes, ils sont risqués, mais affichent des rendements très attractifs, proches de 5 %. « Depuis le début de l'année, les fonds obligataires positionnés sur les marchés émergents ont gagné 9,5 %, contre un recul de 6 % en 2018 », constate Mme Dobrescu.

Les obligations émises par les entreprises sont également capables de doper les résultats. Mais les titres classés en high yield (« haut rendement ») sont émis par des entreprises en situation difficile : le « risque crédit » est alors élevé pour cause de défaillance possible de l'émetteur. « En cas de ralentissement économique, certaines sociétés mal notées pourront parfois se trouver dans l'incapacité d'honorer leurs engagements financiers et donc ne rembourseront par leur dette », met en garde Hubert Lemoine.

Produits - services

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 27 septembre 2019

Les Echos • no. 23042 • p. 40 • 958 mots

Vers une métamorphose de l'assurance-vie

LAURENCE DELAIN

La loi Pacte ouvre de nouvelles voies de diversification dans le cadre de l'assurance-vie et du PEA, deux produits plus complémentaires que jamais. Revue de détail de ce remodelage.

p. 40



Avec un taux de l'OAT passé sous la ligne de flottaison depuis le mois de juin, les fonds en s devraient accuser cette année une baisse sensible de leur rendement moyen « de l'ordre de 40 centimes par rapport à 2018 où le taux du marché s'était stabilisé aux alentours de 1,8 % », avance Cyrille Chartier-Kastler, expert indépendant, fondateur du site d'informations Goodvalueformoney.eu (GVfM). « Les taux bas sont un sujet de préoccupation majeur », confirme, dans les colonnes de « L'Argus de l'assurance » daté du 10 septembre, Bernard Delas. Le vice-président de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) incite les assureurs « à habituer étape par étape leurs clients à prendre du risque ».

La tâche s'annonce ardue. Les fonds en euros drainent toujours plus des trois quarts de la collecte d'assurance-vie, mais vaille que vaille, le gouvernement persiste dans sa volonté d'orienter l'épargne des Français vers l'économie réelle. Pour ce faire, la loi Pacte encourage la transparence et la mobilité de l'assurance-vie (contrats transférables, sans perte d'antériorité fiscale, au sein d'une même compagnie, information renforcée sur les rendements et frais, etc.) et actionne trois leviers susceptibles d'in-

citer les souscripteurs à diversifier leurs actifs dans cette enveloppe protectrice.

Un euro-croissance simplifié

En amendant le fonctionnement actuel de l'euro-croissance, la loi cherche à promouvoir cette offre qui s'inscrit à mi-chemin des fonds en euros (peu rentables mais sécurisés et liquides) et des UC (unités de compte diversifiées et risquées). Sur le papier, le principe de l'euro-croissance est astucieux : il consiste à offrir une garantie du capital non plus permanente mais à échéance (8 ans minimum) afin que l'assureur puisse davantage dynamiser la gestion des avoirs qui lui sont confiés tout en les protégeant à terme.

« C'est une bonne alternative pour desserrer les contraintes de liquidité des fonds en euros classiques que les taux négatifs rendent difficilement tenables », confirme Hugues Aubry, membre du comité exécutif de Generali France chargé de l'épargne et de la gestion de patrimoine. Mais dans les faits, l'euro-croissance peine à convaincre car sa mécanique financière est complexe et coûteuse en frais de gestion. Elle repose sur une double provision « mathématique » qui assure la garantie à terme du capital et une « technique de diversification » qui booste le rendement. Pour creuser la

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190927-EC-0601930579907



Produits - services

différence avec les fonds en euros classiques, il faudrait des taux obligataires sensiblement plus élevés.

A défaut de pouvoir agir sur les taux, le législateur a donc choisi de redonner du lest à cette offre en supprimant pour l'assureur la contrainte de réaliser une provision « mathématique », afin de faire de l'euro-croissance « une forme d'UC structurée avec une prise de risques endossée par l'assureur et non l'assuré », résume Fabrice Bagne, responsable de BNP Paribas Cardif France.

Quant aux performances, « désormais basées sur un rendement annuel unique, elles seront susceptibles d'être bonifiées en fonction de la durée d'engagement et du niveau de couverture, selon que le capital est garanti à 100 %, 90 %, 80 %, etc. », ajoute Fabrice Bagne. Pour Stéphanie Allory, directrice de l'offre financière de l'UFF, la relance de l'euro-croissance reste toutefois entravée « par des niveaux de taux historiquement bas qui risquent d'entamer durablement son potentiel de rendement ».

Des offres plus responsables

Les assureurs n'ont pas attendu la loi Pacte pour promouvoir auprès de leurs clients des offres de multisupports gérés selon des procédés ISR (investissement socialement responsable). « Nous avons plus de 3,8 milliards d'euros investis en UC responsables », indique par exemple Fabrice Bagne tandis que chez Aviva France on se félicite d'avoir lancé, mi-avril, « une gestion sous mandat responsable inédite qui anticipe les avancées de la loi Pacte ».

Celle-ci prévoit qu'à partir du 1er janvier 2020 tous les multisupports proposent au moins une UC investie en fonds solidaires (contenant de 5 à 10 % de titres

d'entreprises solidaires) ou labellisés ISR ou TEEC (transition énergétique et écologique pour le climat). Et à compter de 2022, la proportion d'unités de compte du contrat respectant ces modalités devra être communiquée aux souscripteurs avant la conclusion du contrat. « L'ISR s'annonce doublement porteur d'avenir sur le plan social et financier, la logique de l'investissement responsable et durable étant intrinsèquement synonyme de moindre volatilité », souligne Stéphanie Allory.

Un coup de pouce pour le private equity

Déjà encouragé par la loi Macron d'août 2015, l'investissement en valeurs non cotées qui transite par l'achat de parts de FCPR (fonds commun de placement à risque) dans le cadre de l'assurance-vie, sort renforcé de la loi Pacte. Cette solution de diversification risquée mais attractive (car décorrélée des marchés) pour qui dispose d'un horizon de placement d'au moins 10 ans (taux de rendement annuel potentiel de l'ordre de 9 % sur cette durée) « va prendre une place de plus en plus importante dans la gestion privée et patrimoniale », affirme Stéphane Vidal, président du groupe Primonial, en écho au lancement de son offre PrimoPacte, une nouvelle UC de private equity « de qualité institutionnelle ».

Parmi les nouveautés attendues, la quote-part de private equity, actuellement limitée à 10 % dans le cadre de l'assurance-vie, pourrait augmenter (on parle de 30 %). Par ailleurs, il est prévu de rendre éligibles de nouveaux OPC (organismes de placement collectif) « professionnels », réservés par définition à une clientèle avertie, parmi lesquels figureraient des FPCI (fonds profession-

nels de capital-investissement) et des FPS (fonds professionnels spécialisés, susceptibles, sous certaines conditions, d'être investis en actifs numériques, donc en cryptomonnaies). Quant aux règles de fonctionnement des FCPR, elles devraient être encore assouplies afin de renforcer leur liquidité.

Si elles se confirment, « toutes ces options exigeront un accompagnement renforcé en termes de conseil et de suivi », rappelle Corentin Favennec, directeur commercial et opérations grands comptes chez Generali Patrimoine.

Laurence Delain

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 26 septembre 2019

L'AGEFI Actifs • p. 15 • 704 mots

Placements financiers

Les SCPI pas épargnées par les arnaques

Comme les placements atypiques, le monde de la SCPI est peu à peu devenu la cible d'escroqueries en tout genre Promesses de rendements, garanties en capital fallacieuses... les épargnants et les distributeurs doivent être attentifs

Sur son site internet officiel, l'Autorité des marchés financiers (AMF) n'y va pas par quatre chemins pour mettre en garde les épargnants contre les trop fréquentes arnaques aux placements financiers : « De plus en plus d'épargnants sont séduits par des propositions sur des sites internet, des publicités ou encore lors d'appels téléphoniques de soi-disant « conseillers », qui proposent des placements sans risque aux rendements annuels très élevés de 8 % voire 10%... Ces propositions sont la plupart du temps des escroqueries ». Malheureusement, malgré ces mises en garde régulières des autorités financières, de nombreux épargnants continuent de tomber dans les pièges toujours plus sophistiqués tendus par les escrocs financiers : pyramides de Ponzi, placements atypiques, usurpations de noms et de logos d'entités financières connues, l'imagination de ces aigrefins est sans limites. Récemment, des épargnants français ont perdu des montants significatifs dans des placements en diamants, valeurs supposément « refuges ». Les sommes investies se sont volatilisées après avoir été virées sur des comptes bancaires en Tchèque, en Pologne ou en Slovaquie. Un autre placement atypique a défrayé la chronique il y a quelques mois : l'in-

vestissement en vaches laitières ! Plusieurs dizaines d'épargnants se sont laissés endormir par un discours axé sur l'écologie, les valeurs de l'agriculture traditionnelle, et bien sûr la perspective d'un rendement très alléchant, de l'ordre de 6 %.

Faux noms et fausses SCPI. La promesse de rendements mirifiques est en général au cœur de ces arnaques, en particulier dans les circonstances actuelles où les taux d'intérêt des placements financiers sont quasiment nuls. Seuls les placements immobiliers semblent pour le moment résister à cette baisse importante et généralisée des rentabilités : en particulier, les SCPI investies dans l'immobilier de bureaux, de commerces ou de logistique, qui continuent à servir des rendements supérieurs à 4 %. Ce segment d'épargne est ainsi devenu depuis quelques mois la cible des escrocs financiers, leurs fausses promesses de rendements mirifiques pouvant plus facilement tromper les épargnants. En effet, promettre du 8 % « garanti » sur un placement en SCPI, dont certaines ont réellement servi plus de 7 % aux associés en 2018, semble de prime abord moins aberrant qu'une proposition de livret avec une rémunération 10 fois supérieure au livret A. Et pourtant, dans un cas comme dans

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190926-GG-1508031



Produits - services

l'autre, il s'agit d'une arnaque ! Un exemple récent : une officine située semble-t-il à Londres mais affichant un numéro de téléphone français (!), se faisant passer pour une société de gestion immobilière britannique existant réellement et elle-même domiciliée à Londres, démarcherait des épargnants français avec de faux formulaires de souscription de parts de SCPI grossièrement copiés sur des documents officiels de sociétés de gestion de SCPI agréées. Les prétendus gérants semblent même avoir imaginé de faux noms pour les fausses SCPI qu'ils proposent, peut-être dans l'idée de surfer sur la mode actuelle pour les SCPI investies en Allemagne...

Investissement « garanti par contrat à 100 % ». Au début de l'année, c'est une autre « société » basée au Portugal et ne disposant d'aucun agrément pour démarcher les épargnants français, qui proposait des SCPI via internet sans l'autorisation de l'AMF. L'autorité s'était fendue d'une mise en garde explicite en mars 2019 : « La société (...) ne dispose d'aucun des statuts légaux l'autorisant à proposer aux investisseurs sur le territoire français de souscrire des parts de SCPI ». Le gendarme boursier recommandait alors aux épargnants de repousser les « sollicitations des personnes se réclamant de cette société », et leur demandait « de ne pas les relayer ». Comme souvent dans ce type d'arnaqes, la société en question proposait des rendements mirobolants soi-disant sans prise de risque, puisqu'elle promettait « la meilleure SCPI du marché en 2018 avec un taux de rendement de 7,55 % net par an » et un investissement « garanti par contrat à 100 % ». Deux éléments qui auraient dû alerter les épargnants puisque le seuil de 7 % de rendement est très rarement atteint dans l'univers des SCPI (seules deux SCPI

sur plus de 80 au total ont eu un rendement supérieur à 7% en 2018, et aucune en 2017) et qu'il est impossible de garantir le capital investi sur ce type de placement...

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 21 septembre 2019

Le Monde • p. ECO20 • 965 mots

Quand l'or retrouve son rôle de valeur refuge

Le cours du métal jaune a bondi de plus de 17 % depuis janvier

Agnès Lambert

L'or est brutalement sorti de sa torpeur cet été pour dépasser les 1 500 dollars (1 351,40 eu ros) l'once à la fin août, un niveau qu'il n'avait plus atteint depuis avril 2013. La hausse atteint désormais (au 17 septembre) 17,08 % depuis le 1er janvier. Le coup de chaud provoqué en Bourse par des attaques de drones le 14 septembre contre des installations pétrolières saoudiennes n'a pas eu de répercussions sur le marché de l'or, où les prises de bénéfices l'ont emporté au cours des dernières séances.

Pour l'instant, le métal jaune reste encore loin de son record historique de 1 921 dollars l'once atteint en septembre 2011. Mais la hausse est solide, en particulier pour les investisseurs européens qui bénéficient de la force actuelle du dollar par rapport à l'euro. Ainsi, le prix du lingot d'or est passé de 35 990 euros, au 31 décembre 2018, à 43 100 euros au 17 septembre, soit une hausse de près de 19,80 %.

« L'or a battu son record historique de 2012 en euros. Cela a créé un fort regain d'intérêt des épargnants français pour l'or physique puisque nos ventes ont augmenté de 55 % par rapport à 2018 », précise François de Lassus, directeur de la communication de CPoR Devises, société spécialisée dans l'achat et la vente

d'or pour les banques. Le catalyseur de l'euphorie récente est à chercher du côté des taux d'intérêt. « La forte contraction des taux d'intérêt nominaux et des taux réels, c'est-à-dire corrigés de l'inflation, a joué un rôle majeur dans l'envolée des cours. Le phénomène s'est accéléré cet été puisque les taux des emprunts d'Etat sont même passés en territoire négatif dans un certain nombre de pays », explique Arnaud du Plessis, gérant spécialisé sur l'or et les ressources naturelles chez CPR AM.

Le lien est logique : contrairement aux obligations, l'or ne délivre pas de rendement. Ce manque à gagner devient moins pénalisant lorsque les taux d'intérêt baissent. « Le métal jaune a aussi profité des tensions commerciales entre la Chine et les Etats-Unis, qui font craindre des répercussions sur la croissance mondiale », commente Sophie Chardon, stratège chez Lombard Odier.

Ne pas spéculer

Les moteurs de cette hausse ne devraient pas s'enrayer de sitôt. « Le risque d'une forte baisse de l'once est limité puisque l'environnement de taux d'intérêt bas et la recherche de valeurs refuges qui en résulte resteront d'actualité dans les prochains mois », indique Sophie Chardon, qui a relevé ses positions sur l'or pour ses clients de zéro à fin 2018

© 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.



Certificat émis le 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190921-LM-084371



Produits - services

à 3 %. Un avis partagé par Arnaud du Plessis chez CPR AM : « Les conditions sont réunies pour une poursuite de la hausse. Notre objectif à moyen terme se situe à 1 700 dollars », dit-il. Un consensus favorable qui incite les particuliers à se repositionner sur le métal jaune. « Le nombre d'acheteurs a doublé au premier semestre, et le phénomène s'accélère depuis l'été. Les lingots et lingotins de plus petite taille représentent presque la moitié de nos ventes, suivis par le Napoléons 20 francs », constate Laurent Schwartz, président du Comptoir national de l'or, qui achète et vend de l'or physique aux particuliers.

Il ne s'agit pas, pour ces acheteurs, de spéculer sur les cours, mais de protéger leur patrimoine. « Il n'y a pas d'achat compulsif ! Les épargnants achètent pour le long terme, comme une sorte d'assurance contre les coups durs que sont les risques de récession ou les conflits », insiste Jean-François Faure, président de la plate-forme d'achat et de vente d'or en ligne Aucoffre.com.

D'autres épargnants profitent cependant de l'envolée récente des cours pour vendre en dégageant une plus-value. C'est le cas de ceux ayant acheté en 2010, il y a presque dix ans, lorsque l'or cotait 1 300 dollars l'once. Si les vendeurs sont en mesure de prouver la date et le prix d'acquisition de leur or, ils peuvent opter pour le régime fiscal des plus-values, modifié depuis le 1er janvier 2018. Ils règlent alors une taxe de 36,2 % sur la plus-value (prélèvements sociaux inclus), après un abattement de 5 % par an à partir de la troisième année de détention. « La plus-value est donc exonérée d'impôt après vingt-deux ans de détention », résume Jean-François Faure d'Aucoffre.com.

Les épargnants qui ne sont pas en mesure de prouver leur date d'acquisition, par exemple par une facture ou un dossier de succession en cas d'héritage, tombent sous le coup d'un autre régime fiscal. Ils doivent alors régler une taxe forfaitaire de 11,5 % (prélèvements sociaux inclus), non pas sur la plus-value, mais sur le montant de la cession. « Une majorité de vendeurs a hérité de ses lingots il y a très longtemps : ils n'ont généralement plus trace de la succession et c'est donc la taxe forfaitaire qui s'applique », précise Laurent Schwartz au Comptoir national de l'or.

Autre solution, il est possible de miser sur l'or par le biais des placements boursiers. C'est le cas des produits de Bourse (warrants, certificats) et des trackers, ces fonds indiciels cotés indexés sur les cours de l'or. Il existe aussi des fonds investis dans les mines d'or cotées en Bourse. Ils affichent une hausse de 35,5 % depuis le 1er janvier d'après Morningstar. « Les mines d'or amplifient les variations du cours de l'once : sur une longue période, le levier de performance est compris entre 2 et 2,5 fois », précise Arnaud du Plessis chez CPR AM, qui gère notamment les fonds LCL Actions Or Monde (+ 46,7 % en 2019) et SG Actions Or (+ 46,1 % en 2019). La hausse du cours de l'once permet en effet aux sociétés minières d'augmenter leurs marges d'exploitation. Mais il s'agit cette fois d'un investissement purement boursier, loin des caractéristiques de valeur refuge du métal jaune.

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 18 septembre 2019

Les Echos • no. 23035 • p. 39 • 679 mots

SCI et transmission : sécuriser ses montages

NATHALIE CHEYSSON-KAPLAN

La société civile immobilière est souvent la structure juridique qui permettra d'optimiser la gestion de son patrimoine. Mais là aussi, jusqu'où peut-on aller dans la subtilité des montages ?

p. 39



De nombreux schémas d'ingénierie patrimoniale visant à préparer la transmission d'un patrimoine immobilier, qu'il s'agisse de l'immobilier affecté à l'exploitation du chef d'entreprise et/ou d'un patrimoine immobilier locatif, reposent sur l'interposition d'une société civile immobilière (SCI). L'entrée en vigueur de la nouvelle procédure du mini-abus de droit conduit à s'interroger sur l'avenir de ces montages, souvent sources d'importantes économies d'impôt pour les opérations qui seront réalisées à compter du 1er janvier 2020.

S'il paraît acquis qu'une donation de la nue-propriété d'un bien immobilier ne sera pas contestée sur le fondement du mini-abus de droit, qu'en sera-t-il de tous les schémas qui combineront démembrement de propriété et apport d'un bien immobilier à une société civile immobilière (SCI), suivi de la donation des parts aux enfants. Quid aussi des montages consistant à apporter la nue-propriété d'un immeuble à une SCI puis à donner les parts sociales reçues en contrepartie ou à l'inverse de ceux qui reposent sur l'apport de la pleine propriété d'un immeuble à la SCI, suivi de la donation de la nue-propriété des parts aux enfants...

Le choix du régime fiscal : le match IR/IS

SCI soumise à IR		SCI soumise à IS	
Avantages	Inconvénients	Avantages	Inconvénients
En cas de cession de biens immobiliers, régime des plus-values immobilières des particuliers.	Les revenus financiers sont traités au barème progressif (échelons allant de 14 à 45 %).	Exonération de taxation initiale.	Option pour l'IS déclinée irrévocable au bout de 5 ans (circulaire L.P. 2016).
Exonération de plus-values de 6% à 15% (L. 2015).	Tous les revenus sont taxés.	Possibilité de déduire les frais d'acquisition, de gestion, de financement et de cession de biens immobiliers.	Option plus restrictive à la cession de biens immobiliers.
Exonération des dividendes pour actionnaires.	Pour l'IR à 45% et l'IS à 25% (L. 2015).	Le dividende est taxé de 12,8% (L. 2015) ou de 19% (L. 2017) selon le cas.	En cas de distribution de dividendes, option pour l'IS déclinée irrévocable au bout de 5 ans (circulaire L.P. 2016).
Exonération totale de l'IS (L. 2015) au bout de 5 ans (L. 2015) en cas de cession de biens immobiliers.			

Pendant très longtemps, l'administration fiscale et le comité de l'abus de droit ont considéré que la plupart de ces opérations étaient constitutives d'un abus de droit, notamment lorsque l'opération d'apport et la donation des parts étaient concomitantes et que la société n'avait pas d'activité. La jurisprudence a progressivement corrigé le tir jugeant que ces schémas poursuivaient un intérêt autre que fiscal. «

Aujourd'hui, le terrain est relativement bien balisé au regard du risque d'abus de droit lorsque le but est exclusivement fiscal », explique Jean-Michel Coque-ma, notaire à Joué-lès-Tours. D'une manière générale, l'abus de droit est généralement écarté à chaque fois que la constitution d'une société civile immobilière répond à un véritable besoin.

Selon les circonstances propres à chaque situation, il peut s'agir d'éviter les aléas de l'indivision aux enfants après le décès de leurs parents, de permettre aux parents de conserver un pouvoir de décision

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190918-EC-0601870836574



Produits - services

sur la gestion des biens donnés en démembrement et/ou de les mettre à l'abri du besoin jusqu'à la fin de leur vie, ou plus généralement de préserver la cohésion du patrimoine familial. Encore faut-il que la SCI bénéficiaire de l'apport ait une véritable existence. Pour cela, elle doit disposer de son propre compte bancaire, avoir une comptabilité régulièrement tenue, respecter ses obligations fiscales (dépôt des déclarations notamment) et réunir ses associés en assemblée générale au moins une fois par an... Pour de nombreux praticiens, la poursuite de ces objectifs autre que fiscaux déjà parfaitement identifiés par la jurisprudence, ainsi que la confirmation par Bercy que la nouvelle définition de l'abus de droit ne remettait pas en cause les donations avec réserve d'usufruit, devraient également permettre d'écarter la constatation d'un mini-abus de droit.

Emprunt via une SCI suivi d'une donation

Ils se demandent toutefois si l'administration fiscale fera la même analyse dans le cas de l'acquisition d'un immeuble financé par emprunt via une SCI, suivi de la donation des parts - en pleine propriété comme en nue-propriété - aux enfants. La mise en société de l'immeuble avant la donation des titres aux enfants présente un intérêt fiscal puisqu'elle permet de soustraire de la base de calcul des droits de donation le montant de l'emprunt contracté. Autrement dit, pour le calcul des droits de donation, on va retenir la valeur nette des parts, c'est-à-dire après déduction du montant de l'emprunt. Cette valeur nette qui risque d'être très faible si la SCI est fortement endettée.

Conséquence : les enfants n'auront pas ou peu de droits de donation à payer au

moment de la donation et ils profiteront, une fois l'emprunt remboursé, de l'accroissement mécanique de la valeur des parts sans coût fiscal supplémentaire. Toutefois, pour de nombreux praticiens, cette économie fiscale ne serait pas le motif principal de l'opération - qui réside dans l'intention libérale du donateur - mais le moyen de la rendre possible...

Nathalie Cheysson-Kaplan

Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Mardi 17 septembre 2019

Le Monde • p. ARG5 • 1003 mots

Dossier-AP Argent

Acheter pour louer rapporte-t-il vraiment ?

L'investissement locatif demeure un bon moyen de compléter ses revenus. A condition de prendre en compte la totalité des dépenses qu'il peut engendrer

Nathalie Coulaud

p. arg5



Avec cinq appartements en location dans le centre de Marseille, Nicolas Serrat est désormais un investisseur avisé : « Je choisis soigneusement les appartements que j'achète, je les fais rénover et les mets en location au juste prix. » Acheter pour louer implique tout d'abord de bien connaître la ville sur laquelle on porte son dévolu, de se renseigner sur le quartier et sur les niveaux de loyer pratiqués. Pour limiter les risques, viser une grande ville où les logements manquent reste le plus sûr, selon le site d'annonces SeLoger qui conseille des métropoles comme Toulouse, Nantes, Lille, Montpellier ou encore Lyon en cette rentrée.

Réaliser un bon investissement dépend ensuite du prix d'achat du logement et du loyer qui sera perçu pour celui-ci. Moins le logement est acheté cher alors que le loyer est élevé, plus la rentabilité sera intéressante. Les professionnels de l'immobilier calculent ainsi le rendement locatif en divisant le loyer annuel par le prix du logement et en multipliant le résultat par 100.

Par exemple, un appartement acheté 100 000 euros avec un loyer de 500 euros par mois, rapporte un loyer de 6 000

euros par an. Cette somme divisée par 100 000 euros permet d'arriver à un taux de rentabilité brute de 6 %. « Mais en choisissant bien sa ville et le logement, il est possible d'obtenir une rentabilité brute de 7 % à 8 % », pense pour sa part Bertrand Tourmente, gérant associé d'Althos Patrimoine.

Face à un placement comme le Livret A, qui rapporte 0,75 %, la rentabilité est alléchante, d'autant qu'un bien immobilier est concret et plus facile à appréhender qu'un placement financier. L'investissement est aussi facilité actuellement par les taux d'intérêt très bas qui permettent de se constituer un patrimoine en empruntant à des conditions très intéressantes. « Mais attention, il faut être sérieux et montrer à la banque que vous êtes un bon gestionnaire, car les banques sont plus prudentes pour un investissement locatif que pour l'achat de la résidence principale », prévient Jean-Marc Torrolion, président de la Fnaim.

Ne pas calculer trop juste

Contrairement à un placement financier, un logement nécessite une attention et des dépenses qui peuvent être importantes. Pour le fonctionnement du logement, une partie des charges est payée

© 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.



Certificat émis le 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190917-LM-036447



Produits - services

par le locataire l'eau, le chauffage et éventuellement les petites réparations -, mais le propriétaire conserve tout le reste à sa charge. Un chauffe-eau qui tombe en panne et qu'il faut remplacer peut, par exemple, faire perdre un mois de loyer.

Dans un logement en copropriété, un ravalement, des travaux d'entretien peuvent être votés en assemblée et le propriétaire bailleur, ne pouvant pas se soustraire à la majorité, devra déboursier la somme nécessaire. Comme il est difficile de prévoir ce type de frais à l'avance, il est essentiel de ne pas calculer trop juste. « Si le loyer prévu est de 750 euros par mois, je fais tous les calculs liés à mon investissement avec 75 % de cette somme. Il ne faut pas que la mensualité de crédit soit supérieure à 562 euros par mois », conseille Nicolas Serrat.

Autre dépense à prendre en compte : la fiscalité. La taxe d'habitation est payée par le locataire, la taxe foncière est acquittée uniquement par le propriétaire. « La fiscalité locale est souvent sous-estimée lors de l'achat, or elle peut représenter plusieurs mois de loyer », explique Pierre Hautus, directeur de l'Union nationale de la propriété immobilière. Les loyers s'ajoutent aux autres revenus du ménage et sont également imposés, mais avec un régime qui reste favorable aux propriétaires bailleurs.

L'administration fiscale ne prend en compte que 70 % des revenus pour un logement loué vide et 50 % pour un meublé. Et, en cas de gros travaux, le propriétaire peut choisir le régime dit « réel » qui permet la déduction de sommes importantes. Si les loyers perçus dans l'année ne sont pas assez conséquents pour absorber le coût des

travaux, un « déficit foncier » se crée et le reste de la dépense se déduit des revenus globaux du ménage. Certes, le propriétaire a tout même avancé des sommes parfois élevées mais n'est pas complètement perdant.

Par ailleurs, à moins d'avoir du temps à consacrer à la recherche et à la sélection du locataire, puis à la gestion au quotidien, il est nécessaire d'intégrer dans le calcul de la rentabilité les honoraires de l'agent immobilier qui s'acquittera de cette tâche. Il faut compter environ un mois de loyer pour la recherche du locataire et un mois pour la gestion au quotidien qui consiste à répondre aux questions que le locataire peut se poser, à commander et surveiller les petits travaux ainsi qu'à envoyer les quittances de loyer.

Conserver une marge suffisante permet également d'absorber la vacance locative, c'est-à-dire les périodes au cours desquelles le logement n'est pas loué. Les professionnels de l'immobilier comptent en moyenne deux mois par an dans leurs calculs. En effet, entre deux locataires, il est parfois nécessaire de réaliser de petits travaux de peinture ou de réparation ou bien parfois le logement tarde à se louer.

Retournement du marché

Enfin, c'est lorsque le propriétaire bailleur s'apprête à vendre le logement en location qu'arrive le moment de vérité. Perdre de l'argent à la revente risque de remettre en cause tout l'équilibre de l'opération. Cela peut se produire lorsqu'un logement neuf a été acheté à un prix trop élevé par rapport au marché, notamment dans le cadre de régimes de défiscalisation comme le Pinel.

Comme pour les placements financiers,

le marché de l'immobilier peut également subir un retournement. Si un propriétaire a acheté au prix fort, il risque de perdre une partie de sa mise en cas de récession. Même chose si le quartier s'est déprécié ou encore si le logement n'a pas été entretenu correctement. Et, à l'inverse, s'il réalise une plus-value suffisante, il a gagné son pari et s'est constitué un patrimoine. Comme tout placement, acheter pour louer comporte donc un risque qu'il convient de mesurer.

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 13 septembre 2019

L'AGEFI Actifs • p. 42 • 695 mots

Pierre-papier

Nouveau record en vue pour les SCPI

Les chiffres du premier semestre s'inscrivent dans la lignée de ceux des meilleures années pour la collecte des SCPI de rendement
L'engouement pour ces produits ne se dément pas, même si certains trouvent la classe d'actifs sursouscrite

p. 42



Ce n'est pas tout à fait une surprise, tant la recherche de rendement est devenue le leitmotiv de la plupart des investisseurs, mais les chiffres de la collecte des SCPI au premier semestre atteignent toutefois les sommets anticipés par les plus optimistes sur la classe d'actifs. Ainsi, en six mois seulement, entre les mois de janvier et juin, les souscriptions ont atteint 4,3 milliards d'euros, répartis de manière quasiment équilibrée entre le premier et le second trimestre (2,09 milliards pour le premier trimestre et 2,24 milliards pour le second). Des chiffres publiés par Meilleurescpi.com et confirmés quelques jours plus tard par l'Aspim. La capitalisation des SCPI atteint aujourd'hui 56,5 milliards d'euros, en hausse de 15,77 % sur un an.

Record attendu. Ces données s'inscrivent dans la continuité d'une année 2018 marquée par un retournement de tendance. Ainsi, l'année avait subi un ralentissement relatif de la collecte au premier semestre (à 2,68 milliards d'euros, en baisse de 30 % par rapport à l'année 2017 record), et une reprise dans les derniers mois (2,74 milliards d'euros de souscriptions au second semestre, en hausse cette fois-ci, de 10 % par rapport à la même période de l'année précé-

dente).

Finalement, 2018 avait totalisé 5,34 milliards de collecte, en replis de seulement 14 % par rapport à 2017 qui, il faut le rappeler, avec 6,21 milliards de collecte, avait affiché des chiffres jamais vus jusque-là. Au mois de juin de cette année, les gestionnaires de SCPI ont déjà collecté 81,5 % de la collecte totale de l'année dernière, en hausse de 60 % par rapport à 2018 et de 12,3 % par rapport à 2017. Ces résultats augurent donc, pour 2019, une année record, comparable à 2017.

Rendement stable. Le site Meilleurescpi.com a aussi analysé le rendement des différents produits. Sur un an glissant, le taux de distribution sur valeur de marché (TDVM) se monte à 4,4 %. Pour rappel, ce taux était de 4,39 % en 2018, pour une performance totale de la classe d'actifs, cette année-là, de 5,28 % (le TDVM de 4,39 % augmenté de la variation du prix moyen des parts, la VPM, de 0,89 %). Dans le détail, la TDVM sur un an glissant des SCPI rattachées à des groupes bancaires se monte à 4,18 % contre 4,88 % pour celles gérées par des structures indépendantes. A partir de ces données, et du taux d'occupation financier qui a atteint un record à 90,6 %, Meilleurescpi.com

© 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

estime que le TDVM devrait s'échelonner, en 2019, entre 4,35 et 4,45 %.

Risques. Evidemment, ces rendements constatés et anticipés expliquent à eux seuls l'engouement pour ce produit. Surtout dans un contexte de baisse régulière des taux servis par les fonds en euros des contrats d'assurance vie. Cependant, des voix - encore très minoritaires - commencent à mettre en garde sur les dangers, en termes de qualité des investissements, que pourraient représenter des souscriptions durablement massives sur ces produits. Ou au contraire, contre les possibles problèmes sur la liquidité que pourraient engendrer des retraits. Les professionnels se veulent cependant confiants. Ainsi, Jean-Marc Peter, directeur général du groupe Sofidy, explique que « le marché européen de l'immobilier dans lequel les SCPI peuvent investir pèse près de 300 milliards d'euros. Nous n'avons donc, pour l'heure, pas de difficultés à y investir l'épargne de nos clients car nous avons choisi de nous diversifier à l'international depuis maintenant 6 ans. De la même manière, nous investissons également sur d'autres biens de diversification comme les biens de l'hôtellerie de centre-ville, du tourisme et des loisirs, ou de la petite logistique dite du dernier kilomètre ».

Fraude. Un discours certes rassurant, mais certains professionnels déplorent cependant que, le succès des produits aidant, de nombreux sites frauduleux se réclamant vendeurs de SCPI voient le jour actuellement, certains assurent que cette classe d'actifs est sans risque, d'autres usurpant le nom de cabinets de gestion de patrimoine existants.

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 13 septembre 2019

L'AGEFI Actifs • p. 30 • 1297 mots

Assurance vie

Pas de disruption appliquée aux capitaux décès

Les assureurs considèrent le contrat d'assurance comme un tout indissociable, comme une universalité. Il n'existe pas de règles légales qui interdisent une compartimentation d'un point de vue fiscale.

p. 30



L'idée était bonne : pouvoir répartir les capitaux décès d'un même contrat à plusieurs bénéficiaires désignés en ne tenant compte que de la fiscalité spécifique applicable aux quotes-parts attribuées à chacun selon la date de versement des primes. Dit autrement : comment créer des compartiments de capitaux décès en fonction de la fiscalité applicable auxdits capitaux au sein d'un même contrat d'assurance-vie afin de les affecter à plusieurs bénéficiaires ? L'objectif étant de pouvoir verser à un bénéficiaire désigné (ex. un enfant que le souscripteur souhaiterait privilégier ou à l'inverse un héritier éloigné dans l'ordre successoral), des capitaux décès exonérés de toute fiscalité (pour les contrats souscrits avant le 20 novembre 1991 et les primes versées avant le 13 octobre 1998) et le reliquat, à des bénéficiaires différents (ex. autres enfants, petits-enfants...), qui subiraient alors l'entière fiscalité décès du contrat d'assurance-vie pour les primes versées après le 13 octobre 1998 (990 I ou 757 B du CGI).

assurer, le sénateur Franck Montaugé a interrogé le ministre de l'économie et des finances le 13 juillet 2017 sur les modalités d'attribution des capitaux décès issus des contrats d'assurance-vie souscrits avant le 20 novembre 1991 dont les primes ont été versées avant et après le 13 octobre 1998, ces versements créant de fait deux compartiments fiscaux différents :

- Compartiment 1 : primes versées antérieurement au 13 octobre 1998 bénéficiant d'une exonération totale des capitaux décès transmis au(x) bénéficiaire(s).
- Compartiment 2 : primes versées à compter du 13 octobre 1998 dont les capitaux décès seront soumis à la fiscalité de l'article 990 I ou 757 B du CGI selon l'âge de l'assuré (+/- 70 ans) au moment du versement des primes.

Ces deux compartiments du contrat étant distincts au regard de leur régime fiscal, « il semblerait donc logique que le disposant puisse traiter distinctement et à son gré, chaque compartiment... » affirme le sénateur. Et il a raison. Du moins en théorie. Car en pratique, les assureurs considèrent le contrat d'assurance comme un tout indissociable, comme une universalité. La totalité du

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190913-GG-1506685



Produits - services

capital constitué doit être attribuée selon une clé de répartition en pourcentage appliquée à la valeur globale acquise et ne peut pas faire l'objet d'une telle compartimentation au niveau de la clause bénéficiaire. Aussi, le sénateur a demandé au ministre de l'économie et des finances « si des dispositions régissent clairement les règles de répartition entre les bénéficiaires du capital d'une assurance vie ? », Ministre qui vient de répondre (1) en date du 8 Août 2019 :

« L'assiette soumise au prélèvement est ainsi déterminée à l'échelle du contrat, qui est indissociable. Ses bénéficiaires sont ensuite imposés à concurrence de la part leur revenant...

L'assiette imposable au nom de chacun est donc déterminée en fonction de sa part dans l'ensemble des sommes versées. Les stipulations du contrat ou la volonté éventuelle du défunt de répartir ces sommes entre les bénéficiaires en fonction de la date de leur versement ne sont pas susceptibles de déroger à ces règles et demeurent ainsi sans effet sur le montant d'impôt dû par chacun ».

C'est donc une fin de non-recevoir qu'émet le Ministre à la question posée. Mais il confirme qu'il n'existe pas de règles légales qui interdisent cette compartimentation. Il conviendra d'attendre encore pour voir appliquer le principe de disruption aux capitaux décès. Car d'un point de vue fiscal, il existe bien des compartiments. Mais d'un point de vue civil, le ministre refuse au souscripteur d'utiliser ces compartiments pour les attribuer à des bénéficiaires spécifiquement. Dommage.

La prochaine question ministérielle à poser ne serait-elle pas de savoir ce qu'a prévu le ministre des finances pour

traiter de manière identique et égalitaire d'un point de vue fiscal, un souscripteur qui aurait souscrit un seul contrat avant le 20 novembre 1991 avec versements de primes régulières, et celui qui aurait mis en place la stratégie de compartimentation des contrats telle qu'indiquée ci-après ? En attendant un changement de position et de paradigme, le souscripteur devait et doit ouvrir autant de contrats qu'il y a de compartiments fiscaux (ce n'est pas trop tard pour certains contrats ouverts après le 20 novembre 1991) et créer de lui-même cette compartimentation afin d'attribuer chacun des contrats aux bénéficiaires souhaités, en fonction de la fiscalité applicable aux capitaux décès transmis.

Stratégie de compartimentation :

Dans le cas d'espèce, le souscripteur aurait ainsi dû ouvrir pas moins de 3 contrats différents pour gérer les différents compartiments fiscaux liés au décès, certains contrats pouvant toujours être souscrits :

Contrat n°1 : souscrit avant le 20 novembre 1991 et primes versées avant le 13 octobre 1998 dont les capitaux décès sont exonérés de toute fiscalité.

Contrat n°2 : souscrit avant le 20 novembre 1991 et primes versées après le 13 octobre 1998 dont les capitaux décès seront soumis à l'article 990 I du CGI (notamment abattement de 152.500 € par bénéficiaire) que les primes aient été versées avant ou après les 70 ans de l'assuré.

Contrat n°3 : souscrit après le 20 novembre 1991 pour recevoir les primes versées avant et après le 13 octobre 1998 et après les 70 ans de l'assuré dont les capitaux décès seront soumis à l'article 757 B du CGI (abattement global

de 30.500 € à partager par l'ensemble des bénéficiaires puis taxation aux droits des successions). Mais seules les primes seront fiscalisées, les intérêts générés par lesdites primes seront totalement exonérés.

A noter qu'il n'est pas nécessaire d'ouvrir un contrat après le 20 novembre 1991 pour recevoir les primes versées avant le 13 octobre 1998 et avant les 70 ans de l'assuré puisque les capitaux décès seront totalement exonérés. Lesdites primes pouvant être versées sur le contrat n°1.

EMPLACEMENT SOUHAITABLE
ENCADRE :

Fiscalité en cas de décès des contrats d'assurance-vie*

Article 990 I CGI : Taxation des capitaux-décès au taux de 20 % jusqu'à 852.500 €, et 31,25 % au-delà, après abattement de 152.500 € par bénéficiaire. Un abattement préalable supplémentaire de 20 % s'applique pour les contrats vie-génération.

Article 757 B CGI : Taxation des primes versées aux droits de succession selon le lien de parenté après abattement de 30.500 € par assuré.

+ TABLEAU 1 et 1 note.

EMPLACEMENT SOUHAITABLE
TABLEAU 2

+ notes :

*Le seuil de 150.000 € s'apprécie par assuré au 31/12 de l'année précédant le rachat.

** Après abattement annuel global de 4.600 € ou 9.200 € selon la situation familiale.

Produits - services

***En cas de rachat ou au dénouement du contrat, l'assureur précompte un prélèvement forfaitaire obligatoire (PFO) non libératoire de l'impôt sur le revenu. Ce PFO est de 12,8 % et de 7,5 % pour les contrats de plus de 8 ans.

Pour les contrats de plus de 8 ans, avec des primes versées après le 27/09/2017, la quote-part soumise à la nouvelle fiscalité est déterminée par la formule suivante :

$$\frac{(150.000 \text{ €} - \text{total des versements effectués avant le 27/09/2017 et non rachetés})}{\text{total des versements effectués après le 27/09/2017 et non rachetés}}$$

Il conviendra par ailleurs d'ouvrir d'autres contrats dans l'optique de réaliser des rachats partiels, programmés ou non, afin de préserver les contrats à fiscalité décès avantageuse, et gérer la compartimentation fiscale des rachats, selon que les primes ont été versées avant ou après le 27 septembre 2017. Dans les stratégies d'optimisation de votre patrimoine, et notamment dans l'utilisation des contrats d'assurance-vie, il est conseillé de se faire accompagner par un conseil en gestion de patrimoine.

Notes :

(1) Réponse Ministérielle Franck Montaugé JO Sénat du 8 août 2019, question n° 00450

Produits - services

LeParticulier

Nom de la source

Le Particulier

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

Paris, Ile-de-France, France

Dimanche 1 septembre 2019

Le Particulier • no. 1160 • p. 38,41 • 2224 mots

10 conseils pour améliorer son rendement locatif

VALIN-STEIN (Valérie)

Les avantages fiscaux et déductions procurés par votre investissement immobilier touchent à leur fin et vous constatez qu'il ne rapporte plus grand-chose ? De nombreuses solutions existent pour dynamiser sa rentabilité. Suivez le guide !

p. 38



p. 41



Réductions d'impôt Robien, Scellier ou Pinel, déduction des dépenses de travaux du montant des loyers... Dans les années qui suivent un investissement locatif, il est fréquent de payer peu d'impôts fonciers. La rentabilité locative est alors imbattable. Mais une fois que tous les avantages sont épuisés, commence une tout autre histoire. La douloureuse fiscalité des revenus fonciers frappe de plein fouet les loyers. Rappelons que, hors déductions particulières, ils sont soumis au barème de l'impôt sur le revenu majoré de 17,20 % de prélèvements sociaux. La ponction peut donc atteindre 62,20 % pour un foyer fiscal imposé au taux marginal de 45 %. Pour éviter une chute de votre rémunération, il existe deux stratégies possibles. La première, radicale, consiste à vendre votre bien immobilier. Mais il faut ensuite trouver où réinvestir les fonds... La seconde est de tenter de maintenir, voire d'améliorer, le rendement de votre investissement. Voici 10 pistes à suivre pour y parvenir.

1) Faites des travaux régulièrement

Si vous ne deviez appliquer qu'un conseil, ce serait celui-là ! Pour louer dans de bonnes conditions et limiter la va-

cance locative, il faut que le bien soit en parfait état. Trop de bailleurs négligent cet aspect. Selon l'Observatoire Clameur, en 2018, seuls 13,3 % des logements ont fait l'objet de travaux entre deux locations. Ce taux était de 21,5 % entre 1998 et 2018 ! « Réaliser des travaux permet de maintenir le logement au niveau du marché », explique Florence Roche, responsable transaction et asset management résidentiel de la société de gestion Primonial REIM. « Un appartement vieillot mettra plus de temps à se louer et la rotation des locataires sera plus importante », renchérit Fabien Court, directeur de deux agences immobilières ERA dans le XV^e arrondissement de Paris. Il faut, bien sûr, éviter les peintures grisâtres, craquelées, les traces de meubles sur les murs et des moquettes tachées. Mais cela ne suffit pas toujours aujourd'hui. « Les locataires sont sensibles au confort. Une cuisine équipée et des sanitaires rénovés sont des éléments d'attractivité », constate Julien Vandewalle, directeur corporate de l'administrateur de biens Ser-gic. « Les travaux doivent être réalisés avec des matériaux sobres, de bonne qualité et intemporels afin d'éviter qu'ils ne se démodent trop vite », conseille Bruno Rousseau, directeur général adjoint en charge de la gestion du patri-

© 2019 Le Particulier. 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190901-PRT-c_1410136



Produits - services

moine d'Ile-de-France du bailleur social Immobilière 3F. Enfin, il faut adapter les prestations au standing du bien et à sa localisation géographique. « Dans le Sud, nous mettons systématiquement du carrelage dans les pièces à vivre », témoigne Florence Roche.

2) Augmentez votre classe énergétique

Les locataires sont vigilants sur la qualité énergétique de leur futur domicile. Et pour cause, leur facture de chauffage va en dépendre. Depuis 2011, le résultat du diagnostic de performance énergétique (DPE) doit figurer sur les petites annonces de vente et de location immobilières. Il est symbolisé par une lettre : de A pour les habitations les plus économes à G pour les « passoires thermiques ». « Un logement économe non rénové risque de sortir du marché locatif », prévient Julien Vandewalle. Même si vous êtes en copropriété, vous pouvez améliorer l'étiquette énergie de votre appartement : par exemple, en changeant les fenêtres et en remplaçant les vieux radiateurs électriques grille-pain par des convecteurs performants. Notez que pour les travaux affectant les parties communes, vous n'êtes pas seul décisionnaire en copropriété.

Comment calculer votre rendement

Pour déterminer le rendement brut de votre investissement, il suffit de diviser vos loyers annuels (hors charges) par le prix d'achat du bien, frais inclus. Pour vous rapprocher du rendement net, il faut modifier le numérateur. Prenez vos loyers sur 11 mois et non sur 12, pour tenir compte de la taxe foncière, équivalente à 1 mois de loyer environ, et enlevez 20 % de charges non récupérables. Vous pouvez encore affiner

le résultat en intégrant dans vos calculs la vacance locative, estimée, en moyenne, à 1 mois tous les 3 ans. Soit 1/3 de loyer mensuel en moins chaque année. Vous êtes ainsi en mesure d'obtenir votre rendement net, avant fiscalité.

3) Renseignez-vous sur vos droits en tant que bailleur

Entre l'encadrement des loyers dans les zones tendues (limitation de l'augmentation du loyer entre deux locataires) et le plafonnement, en vigueur à Paris depuis juillet (limitation du niveau des loyers), la marge de manœuvre des bailleurs est réduite... Sauf s'ils ont droit à des dérogations. Ainsi, vous n'êtes pas tenu d'appliquer l'encadrement des loyers si le bien est vide depuis au moins 18 mois, si l'ancien loyer était sous-évalué ou encore si vous avez réalisé d'importants travaux d'amélioration ou de mise en conformité (art. 17-2 de la loi du 6.7.89 et décret n° 2017-1198 du 27.7.17). De même, vous n'êtes pas soumis au plafonnement des loyers lorsque votre bien immobilier présente des caractéristiques exceptionnelles (art. 140 de la loi Élan du 23.11.18). Attention, ces dérogations ne seront plus accordées à partir de l'année prochaine pour les logements économes.

4) Prenez part aux décisions de la copropriété

C'est connu : les bailleurs ne s'investissent pas assez dans la vie de leur immeuble. Pire, certains ne se font pas représenter lors des assemblées générales de copropriété. Pourtant, vous avez intérêt à surveiller l'évolution des charges même si une part est récupérable. Si elles sont trop élevées, cela peut favoriser la rotation des locataires, la vacance et même les im-

payés. Soyez aussi impliqué dans les décisions portant sur les travaux valorisant le patrimoine. Ils vous assurent des locations plus faciles et, pourquoi pas, une plus-value à la revente !

5) Adaptez votre mode d'imposition

Lorsque les avantages fiscaux d'un investissement touchent à leur fin, le rendement locatif s'amenuise. Il est alors temps de remettre à plat sa fiscalité. Par exemple, si vous étiez jusqu'à présent soumis à un régime « réel » d'imposition, vous pouvez avoir intérêt à opter pour le régime « micro ». Dans le premier cas, vous avez la possibilité de déduire toutes vos charges et dépenses de vos loyers, alors que dans le second, vous avez le droit d'appliquer un abattement forfaitaire sur vos loyers de 30 % (en location vide) ou de 50 % (en location meublée). En contrepartie, vous ne pouvez plus rien déduire. Vous êtes éligible au régime micro dès lors que vos recettes locatives de l'année sont inférieures à 15 000 € (location vide) ou à 70 000 € (location meublée). A contrario, si vous êtes en régime micro et que des dépenses importantes excédant le montant de l'abattement forfaitaire se profilent (le changement de la chaudière, par exemple), mieux vaut passer au réel. L'option doit s'exercer avant le 1^{er} février de l'année pour laquelle vous souhaitez changer de mode d'imposition. Elle est irrévocable pendant 3 ans en location nue et pendant 2 ans en meublé. Si le marché s'y prête, il est aussi envisageable de passer de la location nue à la location meublée (voir point suivant). Dans ce cas, avec le régime réel, vous aurez la faculté de déduire la totalité de vos charges et d'amortir le mobilier sur 7 ans ou l'immeuble hors terrain sur 30 ans.



Produits - services

6) Lancez-vous dans la location meublée

En région parisienne ou dans une métropole régionale, vous pouvez avoir intérêt à louer en meublé à titre de résidence principale, plutôt que de louer vide. Certes, vous devrez garnir le logement en respectant la liste des meubles et équipements fixée par décret (n° 2015-981 du 31.7.15) : chaises, table, lit, rideaux, électroménager... Il faut dépenser de l'ordre de 5 000 € pour un studio. Mais vous pouvez demander des loyers plus élevés qu'en location vide (de 10 % environ) et bénéficier d'une fiscalité plus favorable (voir point précédent). L'autre atout de ce mode de location est sa souplesse. Vous pouvez, ainsi, ne vous engager que sur 9 mois si vous louez à un étudiant, ou 10 mois si vous optez pour le nouveau bail mobilité (art. 25-14 de la loi du 6.7.89). Enfin, si vous louez le bien à titre de résidence principale, vous n'aurez aucune autorisation à demander à la mairie.

7) Essayez la colocation

La colocation permet de louer un peu plus cher et de sécuriser ses revenus locatifs facilement

Votre appartement est meublé, dispose d'au moins deux chambres et se situe dans une grande ville ou en Ile-de-France ? Pourquoi ne pas le proposer en colocation ? Cette formule n'est plus seulement appréciée des étudiants. Elle intéresse toutes les tranches d'âge pour sa plus grande convivialité.

« La colocation permet de louer un peu plus cher. Par exemple, au prix maximal autorisé à Paris, c'est parfois la seule solution pour trouver des locataires », constate Christine Fumagalli, présidente du réseau d'agences Orpi. « Un deux-

pièces meublé, dans le 1^{er} arrondissement de Lyon, se loue 800 € en location classique, mais 1 150 € en colocation », calcule Bertrand de Raymond, fondateur de Capcime, un opérateur spécialisé dans l'investissement locatif ancien. De plus, on peut facilement sécuriser ses revenus locatifs, en signant un bail unique avec les occupants et en prévoyant une clause de solidarité entre eux. S'il existe une telle clause, lorsqu'un colocataire donne congé, il est encore tenu au paiement des loyers pendant 6 mois (avant la loi Alur de 2014, cette obligation courait jusqu'à la fin du bail). Il est prudent, cependant, de vérifier l'état du marché locatif. Une étude menée par LocService.fr, site spécialisé dans la location entre particuliers, distingue les villes les plus demandées en colocation. Lyon, Marseille, Toulouse, Grenoble arrivent en tête, suivies de Bordeaux, Lille, Paris et Aix-en-Provence. En revanche, mieux vaut éviter Poitiers, Pau, Limoges et Le Mans.

8) Conventionnez votre logement

Le dispositif Cosse ancien permet de bénéficier d'un abattement de 15 à 85 % sur le montant de vos loyers (voir : Dispositif Cosse, petits loyers mais forte rentabilité). En contrepartie, vous devez signer une convention avec l'Agence nationale de l'habitat (Anah) vous engageant à louer 6 ou 9 ans en respectant des plafonds de loyers. Vous pouvez, sous conditions, signer une convention avec travaux. Vous aurez alors droit à des subventions pour rénover le logement loué. Vous trouverez toutes les informations sur anah.fr.

Le locataire est souvent à l'image du logement qu'on lui loue. Frédéric Rougeau, Bailleur et fondateur de easy-

bailleur.fr

« Je suis volontairement caricatural, mais j'ai pu constater qu'un logement bien entretenu appelle un bon locataire. Pour maintenir mes investissements locatifs à niveau, j'ai établi des plans d'entretien. Un ballon d'eau chaude doit être changé tous les 5 ans en moyenne. Tous les 10 ans, je refais les peintures intérieures et je nettoie le toit et les enduits extérieurs. Je privilégie les équipements simples et faciles d'entretien : ouvertures et volets en PVC, lino au sol, carrelage aux deux tiers des murs dans les pièces humides et rideau de douche plutôt que porte, chère et trop fragile. Pour ne pas perdre d'argent, il faut s'entourer de professionnels compétents : un bon expert-comptable, un bon avocat et des artisans fiables et disponibles. En revanche, je ne vois pas l'intérêt de confier la gestion locative à un agent immobilier, sauf si le bien loué est loin de chez soi. D'expérience, soit il est dilettante, soit il vous pousse à la dépense. Enfin, il est primordial de se tenir au courant des lois, ce que je fais grâce à la lecture régulière du Particulier. »

9) Pensez à réviser votre loyer

La loi du 6 juillet 1989 (art. 17-1) vous autorise à revoir le montant du loyer dans la limite de la variation de l'indice de référence des loyers (IRL), chaque année, à une date prévue dans le bail ou, à défaut, à celle de sa signature. Curieusement, de nombreux bailleurs insèrent cette clause dans leur contrat mais omettent de l'appliquer. Une négligence lourde de conséquences. « Depuis la loi Alur, il n'y a plus de rétroactivité possible. Si le propriétaire n'effectue pas la révision, celle-ci est définitivement perdue », met en garde Éloïse Bidaut, manager régional de Century 21

Produits - services

France.

10) Protégez-vous contre les impayés

Vous aurez beau suivre à la lettre nos conseils, votre rendement locatif ne sera pas à la hauteur si votre locataire ne paie pas ! Commencez par le sélectionner avec soin en réclamant les justificatifs autorisés (décret n° 2015-1437 du 5.11.15). Pour sécuriser davantage vos revenus, vous pouvez lui demander la caution d'un proche ou souscrire une garantie loyers impayés (GLI). Cette dernière est facturée entre 2,5 % et 3,5 % des loyers, selon que vous louez par le biais d'un professionnel ou en direct. Bonne nouvelle : la prime est déductible des loyers ! Examinez bien les plafonds d'indemnisation (impayés, frais de procédure, dégradations...) et les éventuelles franchises (le premier mois impayé n'est pas toujours couvert). Enfin, la garantie Visale (visale.fr), mise en place par les pouvoirs publics, assure 36 mois d'impayés gratuitement.

Produits - services

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 40



Vendredi 27 septembre 2019

Les Echos • no. 23042 • p. 40 • 556 mots

Multisupport ou PEA, le match

LAURENCE DELAIN

Avantagé par la loi Pacte et la mise en place du PFU (prélèvement forfaitaire unique), le plan d'épargne en actions retrouve des couleurs face à l'assurance-vie.

Contrat multisupport ou plan d'épargne en actions ? Ces deux solutions de placement que les gestionnaires de patrimoine jugent complémentaires et non concurrentes peuvent être comparées à l'aune de trois points clefs.

Fiscalité

L'avantage revient au PEA, dont les revenus sont, au bout de cinq ans, exonérés d'impôt (sauf prélèvements sociaux), sans pour autant - c'est l'une des avancées de loi Pacte - que, en cas de retrait à cette échéance, le plan ne soit clos ni son alimentation coupée (on pourra faire de nouveaux versements). En revanche, si un retrait intervient avant cinq ans, les intérêts du PEA sont soumis au prélèvement forfaitaire unique de 12,8 % et le plan fermé, « *La loi Pacte admet toutefois de nouvelles possibilités de déblocage anticipé sans pénalité fiscales en cas d'invalidité, de licenciement ou de retraite anticipée* », indique Benoît Berchebru, directeur de l'ingénierie patrimoniale de Nortia. Totale-ment libres, les retraits en matière d'assurance-vie enclenchent, quant à eux, une taxation des gains sur la base d'un prélèvement libératoire forfaitaire dégressif (35 % avant quatre ans, 15 % entre quatre et huit ans, et 7,5 % au-delà, après abattement de 4.600 euros

ou 9.200 euros pour un couple) pour les produits générés par des primes versées avant le 27 septembre 2017. Pour les primes enregistrées à partir de cette date, le prélèvement forfaitaire tombe à 12,8 % quel que soit le moment du retrait, le taux de 7,5 % après huit ans restant toutefois applicable si l'on comptabilise moins de 150.000,00 euros d'encours d'assurance-vie. A noter : qu'il détienne un PEA ou une assurance-vie, l'épargnant a toujours la latitude d'opter pour l'imposition classique au barème progressif si ce dernier est plus favorable. Et, ajoute Valérie Bentz, responsable des études patrimoniales de l'UFF, « *le PEA peut déboucher sur le versement d'une rente viagère totalement défiscalisée, alors que les rentes issues de l'assurance-vie sont imposables sur la base d'une assiette dégressive avec l'âge* ».

Diversification

Du fonds en euros garanti aux actions des pays émergents, en passant par les obligations, l'immobilier, l'or ou les matières premières, l'assurance-vie, couvre toute la palette financière et n'impose nul plafond de versements. Elle l'emporte en ce sens sur le PEA qui certes, avec la loi Pacte, peut, dans les limites d'une enveloppe globale de 225.000 euros contenir davantage de valeurs non cotées (auparavant la partie

© 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.

PubliC Certificat émis le 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190927-EC-0601930608012



Produits - services

PEA-PME était bornée à 75.000,00 euros), mais son univers d'investissement demeure centré sur les actions européennes (75 % au moins dans le cadre d'un FCP et 100 % en titres vifs).

Transmission

«

L'assurance-vie garde un régime dérogatoire sans égal », répond Valérie Bentz. En cas de décès, le PEA entre en effet dans l'actif successoral du souscripteur, ce qui n'est pas le cas du contrat d'assurance-vie qui en sus profite d'une fiscalité spécifique : transmissible au (x) bénéficiaire(s) de son choix, le contrat échappe aux droits de succession tant que le montant en jeu n'excède pas 152.500,00 euros (taxe forfaitaire de 20 % ensuite jusqu'à 700.000 euros, puis de 31,25 % au-delà). Pour les primes versées après 70 ans, l'abattement est cependant réduit à 30.500 euros et le capital transmis est, hors intérêts, soumis au barème successoral classique.

L. D.

Produits - services



Nom de la source

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 21



Samedi 21 septembre 2019

Investir-Le Journal des finances • no. 2385 • p. 21 • 573 mots

Retraite

Le PER signe le renouveau de l'épargne retraite

SANDRA MATHOREL

Dès le 1^{er} octobre prochain, les épargnants pourront souscrire un tout nouveau placement consacré à la retraite, le PER. Les produits actuels ne seront plus commercialisés dans un an. Décryptage Cinq questions-réponses pour comprendre le plan d'épargne retraite. Fiscalité Des avantages harmonisés et quelques pièges à la sortie

Avec ses 230 milliards d'euros d'encours, l'épargne retraite fait bien pâle figure face aux 1.700 milliards de l'assurance-vie ! Déjà à la dépoussiérer, et même à en faire « un produit phare de l'épargne des Français », le ministre de l'Economie, Bruno Le Maire, a opéré un changement assez radical avec la loi Pacte (plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises), promulguée le 22 mai dernier.

Un seul produit...

Elle instaure, ni plus ni moins, un nouveau placement, le PER, plan d'épargne retraite, destiné à remplacer tous les dispositifs existants (plan d'épargne pour la retraite populaire - Perp -, Madelin, contrats d'entreprise de type Perco, etc.). Il se veut plus souple, plus simple à comprendre pour l'épargnant et portable. « L'épargne retraite, c'est désormais un dispositif général dont les droits sont transférables pour s'adapter à la pluralité des parcours professionnels du titulaire, même s'il change d'entreprise ou passe d'un statut salarié à un statut libéral ou inversement », explique Christine Va-

lence, ingénieur patrimonial chez BNP Paribas Banque Privée. Sur le papier, c'en est donc fini de la multiplication des supports (un plan individuel un autre compte retraite en entreprise imposé, etc.).

« Aujourd'hui, il faut être honnête, quasiment personne ne connaît le Perp, le Perco et encore moins l'article 83 ! » estime Benjamin Spivac, ingénieur patrimonial chez Amplegest. En ce qui concerne l'épargne salariale, certains en détiennent même sans le savoir...

Rien d'étonnant, quand on sait que les règles qui les régissent diffèrent grandement et paraissent pour le moins opaques. Il est, par exemple, possible de sortir pour partie d'un Perp en capital, à l'âge légal de la retraite, mais pas pour un « article 83 » (un contrat de retraite par capitalisation que peut mettre en place une entreprise). Autre exemple : les versements sur un Perp sont déductibles des revenus nets (dans la limite de certains plafonds, lire p. 23), mais pas ceux sur un Perco. Désormais, avec le PER, « la liberté est totale pour l'épargnant à la sortie et il peut aussi récupérer ses économies en cours de vie

© 2019 Investir-Le Journal des finances. 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

professionnel », salue Pierre-Emmanuel Sassonia, directeur associé d'Eres (lire aussi page suivante). Seule la fiscalité à la sortie n'est pas forcément avantageuse (lire p. 23).

... plus rentable

Le ministre de l'Economie entend aussi, avec le PER, réorienter les bas de laine des Français vers les entreprises.

Dans cette optique, la gestion pilotée sera appliquée par défaut, alors que beaucoup de plans actuels n'étaient pas gérés de façon cohérente. Plus le titulaire sera jeune, plus la proportion des sommes placées en Bourse sera élevée. L'« allocation de l'épargne [devra] réduire progressivement les risques financiers pour le titulaire », énonce la loi. Ainsi, deux ans avant la date de départ en retraite du titulaire, 70 %, au minimum, des actifs de son PER devront être sécurisés.

Bien géré, ce nouveau support devrait donc être plus rentable sur le long terme que ceux d'aujourd'hui. Toutefois, il ne faudra pas se précipiter pour ouvrir un PER. « Toutes les compagnies ne seront pas prêtes dès le 1^{er} octobre, et il sera intéressant de voir comment elles vont se différencier », juge François Leneveu, président du courtier Altaprofits. Dont acte.



Nom de la source

La Tribune (France)

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 50



Jeudi 26 septembre 2019

La Tribune (France) • no. 6763 • p. 50 • 781 mots

Pourquoi Mieuxplacer.com accélère dans les services BtoB

Mikaël Lozano

Jusqu'à présent active dans la démocratisation des produits d'épargne sur-mesure, Mieuxplacer.com a pris dès le dernier trimestre 2018 un virage net en direction des acteurs professionnels. Avec sa nouvelle marque, Mieuxplacer.tech, la société bordelaise commence à fournir ses services aux gestionnaires d'actifs et de patrimoine, aux réseaux bancaires... Son CEO Guillaume-Olivier Doré, qui boucle la dernière tranche de sa levée de fonds de 1,5 million d'euros supplémentaires, explique à La Tribune les ressorts de cette stratégie.

"O n lance le nouvel étage de la fusée un peu plus vite que prévu", résume en une phrase Guillaume-Olivier Doré, fondateur et CEO de Robin'Finance, la société qui édite la plateforme Mieuxplacer.com. Cette dernière est née avec l'idée de proposer aux particuliers des produits d'épargne sur-mesure, grâce à un algorithme qui scanne en quelques secondes des milliers de produits et identifie les plus pertinents. Cette intelligence artificielle prénommée Lucy s'adresse également aux professionnels depuis la fin d'année dernière.

« En décembre, nous avons lancé notre service à destination des assets managers, gestionnaires de patrimoine et réseaux bancaires, à la suite d'une marque d'intérêt d'un industriel, explique Guillaume-Olivier Doré. Les différents modules que nous proposons permet par exemple de diviser par deux le temps passé à choisir un portefeuille adapté pour leurs clients, avec des offres pré-packagées qui ne demandent que peu d'adaptation. La mayonnaise a pris plus vite que prévu. La fintech n'est plus con-



Mieuxplacer.com

sidérée comme l'ennemie par les acteurs traditionnels de la finance, qui la considèrent maintenant comme un moyen de se développer dans de nouvelles directions. Le BtoB est donc devenu notre priorité n°1, sous la nouvelle marque Mieuxplacer.tech qui nous permet de leur proposer de digitaliser tout ou partie de leur relation client, particulièrement en direction d'une clientèle à la recherche d'autonomie et de services digitaux. Nous sommes légitimes aux yeux des professionnels puisque nous avons déjà déployer nos services auprès des particuliers. Les clients corporates ont du mal à mesurer ce que la technologie amène sans la voir en action : ce sont des métiers de produits, pas de services. »

Premiers clients BtoB signés

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190926-TR-968894



Les acteurs - stratégie - offre

L'entrepreneur juge que le marché constitué de ces professionnels est mûr pour s'y déployer :

« Banques, asset managers, assureurs sont à la recherche de solutions techniques, jusqu'ici palliées par des labs et des rachats de fintechs, pour optimiser leur activité. D'une part, le législateur renforce les contraintes réglementaires rallongeant de fait la durée des tâches administratives au détriment du conseil. D'autre part, les initiatives digitales se multiplient, redistribuant doucement mais sûrement les cartes d'un jeu jusqu'ici assez fermé. Les professionnels de l'épargne ont pris conscience de la nécessité de gagner en efficacité pour concentrer leurs expertises sur le développement commercial et sur l'accompagnement de leurs clients sur des dossiers plus complexes, dit "à valeur ajoutée". »

Lire aussi : La fintech Mieuxplacer.com lève 3,5 M€ (lien : <https://objectifaquitaine.latribune.fr/innovation/2018-12-06/la-fintech-mieuxplacer-com-leve-3-5-m-800025.html>)

Plus précisément, Mieuxplacer.tech propose aux sociétés de gestion une plateforme d'épargne en ligne 100% personnalisable, avec un accompagnement allant du conseil jusqu'à la création du site e-commerce, en mettant à disposition sa technologie en marque blanche., appuyée sur les accords de distribution avec tous les grands réseaux. L'offre à destination des conseillers en gestion de patrimoine développe plusieurs outils visant à réduire les tâches administratives, faciliter la recommandation de produits d'épargne adaptés, le parcours de souscription... et se libérer du temps pour les dossiers complexes.

Trois premiers clients ont été signés et sont en production : le mastodonte Groupe la Française, société de gestion d'actifs et poids lourd international, en marque blanche, et Banque Casino et PlusSimple en marque grise. Deux réseaux vont entrer en production : un de conseillers en gestion de patrimoine, et un de courtiers.

La branche BtoC n'est pas délaissée mais les priorités changent. "Maintenir cette activité à travers nos partenariats B2B2C va nous permettre de garder un laboratoire et de tester de nouvelles fonctionnalités grandeur nature auprès des 5.000 utilisateurs", complète Guillaume-Olivier Doré, par ailleurs vice-président de French Tech Bordeaux et auteur du livre « Manuel de survie dans le milieu hostile de l'épargne ». Le virage engagé a nécessité de nouveaux besoins internes et donc une reconfiguration profonde de la startup. De 26 personnes, l'effectif est retombé à 15. "Quasiment tous les collaborateurs qui ont quitté l'entreprise ont été recasés. Une dizaine d'embauches sont prévues pour renforcer l'équipe BtoB en fonction de la vitesse de montée en charge des clients", précise Guillaume-Olivier Doré. Parallèlement, pour accélérer dans les services professionnels, un complément de financement, d'1,5 M€ cette fois, a été bouclé auprès de deux family offices (gestionnaires de patrimoine), des actionnaires historiques complétant un réinvestissement des associés.

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Lundi 23 septembre 2019

L'AGEFI Quotidien • 430 mots

Alison Rose aura fort à faire à la tête de RBS

Stéphanie Salti, à Londres

La nouvelle directrice générale devra gérer l'impact économique du Brexit et l'intensification de la compétition sur le marché britannique des prêts immobiliers.

La nomination vendredi d'Alison Rose au poste de directrice générale de RBS n'est pas réellement une surprise. Cette professionnelle, qui dirige actuellement l'activité de banque privée et de services bancaires aux entreprises de RBS, était considérée comme la candidate favorite à la succession de Ross McEwan, 62 ans et futur patron de la National Australia Bank. Le symbole n'en est pas moins fort : Alison Rose sera la première femme à diriger l'une des quatre principales banques du pays lors de sa prise de fonctions le 1er novembre. Plus discrète que son prédécesseur, la dirigeante bénéficie d'une opinion plutôt positive des analystes de la City qui lui reconnaissent une bonne gestion des opérations commerciales de RBS depuis sa prise de fonctions en 2014. Alors que les fintech tentent de tailler des croupières aux banques, ses compétences technologiques sont aussi appréciées : c'est à elle que l'on doit le lancement fin 2018 de Mettle, une application de comptes courants à destination des petites entreprises. A 49 ans, cette femme du sérail, qui a rejoint Natwest en 1992 dans le cadre d'un programme pour les diplômés de l'université, n'aura pourtant guère le temps de savourer sa nomination. Son prédécesseur avait eu la diffi-

cile mission de restructurer en profondeur la banque britannique touchée de plein fouet par la crise financière. Pour Alison Rose, les conséquences économiques du Brexit constitueront un premier test. La banque, qui s'est largement recentrée sur ses opérations domestiques depuis la crise, a enregistré une chute de ses résultats d'exploitation de quelque 8% au premier semestre sur une année. La dirigeante devra aussi trouver les moyens de gérer l'intensification de la compétition sur le marché des prêts immobiliers au Royaume-Uni, qui s'est déjà traduite par une forte érosion des marges. Au premier semestre, RBS a ainsi enregistré un déclin de 17 points de base de sa marge d'intérêt nette, soit le plus fort déclin parmi ses homologues britanniques. L'amélioration de la performance de Natwest Markets, qui recouvre les activités d'investissement restantes de la banque, pourrait aussi figurer en bonne place dans sa feuille de route. Alison Rose devra aussi user de beaucoup de diplomatie dans ses relations avec le gouvernement. La banque britannique, qui a bénéficié d'une aide de 45 milliards de livres au plus fort de la crise financière, est encore détenue à hauteur de 62% par l'Etat. Son retour au privé devrait intervenir d'ici à mars 2024.

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190923-GA-1508511



Les acteurs - stratégie - offre

LE FIGARO

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 21



Lundi 16 septembre 2019

Le Figaro • no. 23354 • p. 21 • 249 mots

Une banque privée va taxer les dépôts de ses clients en France

Guinot, Danièle

Une brèche vient de s'ouvrir. Début octobre, la banque privée Lombard Odier appliquera un taux négatif sur les dépôts de certains de ses clients. Une première en France.

La mesure, révélée par le quotidien Les Échos, concernera les clients ne bénéficiant pas d'un mandat de gestion discrétionnaire et ayant plus d'un million d'euros sur leur compte courant. Elle équivaut, dans les faits, à une taxe. Lombard Odier cherche de cette façon à répercuter à ses clients une partie de la politique monétaire de la Banque centrale européenne (BCE).

De fait, depuis 2014, l'institution applique un taux négatif (passé la semaine dernière de - 0,4 % à -0,5 %) sur les liquidités excédentaires déposées par les banques dans ses coffres. Ce qui coûte cher aux établissements de la zone euro (7,5 milliards d'euros au total en 2018) et érode leur rentabilité.

PAGE Lombard Odier n'a pas encore indiqué le taux qu'elle compte mettre en place. Mais sa décision inattendue pourrait faire des émules dans les banques privées françaises. Neufilze OBC et Société générale Private Banking étudieraient aussi cette possibilité. D'autres encore pourraient décider de leur emboîter le pas.

Les banques allemandes, suisses et

danoises imposent déjà un taux négatif sur les comptes de leurs clients les plus fortunés aux comptes courants très garnis (souvent à partir d'un million d'euros et bientôt de 500 000 euros chez UBS) et de certaines grandes entreprises.

D. G.

Note(s) :

dguinot@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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190916-LF-772x20x2349389030



Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 24 septembre 2019

Les Echos (site web) • 678 mots

Assurance-vie : les mesures chocs de Generali France pour imposer un nouveau modèle d'épargne

THIBAUT MADELIN; LAURENT THEVENIN

Avec des taux d'intérêt devenus négatifs, Generali France estime que le fonds obligataire (euros) à capital garanti a vécu. Cet acteur majeur de l'épargne française va employer les grands moyens pour inciter ses clients à investir leur épargne sur d'autres supports.

Generali France jette un pavé dans la mare. Dans un contexte de taux d'intérêt négatifs, l'assureur a décidé d'envoyer un message fort aux épargnants. « On est entré en terrain inconnu et on se prépare à ce que cela dure. Nous croyons plus que jamais à l'assurance-vie mais compte tenu de cette situation sans précédent, il faut revisiter le modèle d'épargne. Le modèle de la sécurité absolue, de la liquidité permanente, de la garantie totale et à tout instant du capital, qui est finalement une réplique du modèle du Livret A, est à bout de souffle. Le monde du fonds euros roi est terminé ! », assène Jean-Laurent Granier, son PDG, dans un entretien aux « Echos ».

La sortie de cet acteur majeur (près de 2 millions de clients en assurance-vie, 50 milliards d'euros d'encours sur ses fonds euros) pourrait donner le « la ». Selon Generali France, tout le monde pourrait y trouver son compte. « Nous voulons protéger l'épargne accumulée de nos assurés dans la sérénité et sur la durée. Le fait de constituer un matelas de sécurité en renforçant la provision pour participation aux excédents [une réserve qui permet de lisser les performances dans

le temps, NDLR] est un élément essentiel », fait valoir le dirigeant.

Cap sur l'eurocroissance

« Une stratégie patrimoniale, cela se construit avec du conseil et non un produit miracle. Pour tous les flux nouveaux, il faut installer un modèle qui permette de jouer à fond toute la diversification possible des supports éligibles à l'assurance-vie. De ce point de vue, nous donnerons toute sa place à l'eurocroissance », ajoute Hugues Aubry, membre du comité exécutif, en charge du marché de l'épargne et de la gestion de patrimoine.

Selon Generali France, les épargnants auraient ainsi tout intérêt à se diriger vers ce produit à mi-chemin entre les fonds euros et les unités de compte (des supports censés être plus rémunérateurs mais qui n'offrent pas la même sécurité). L'eurocroissance permet ainsi de donner une garantie seulement à un certain horizon et de ne protéger le capital que sur 80 ou 90 %.

Vers une baisse significative des rendements

Pour faire cette bascule, l'assureur est

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190924-ECF-0601930576916



Les acteurs - stratégie - offre

décidé à employer les grands moyens. Il va d'une part baisser « *très significativement* » le rendement servi par ses fonds euros. « *Jusqu'à présent, le marché baissait par des petites marches de 10 ou 20 points de base. Nous irons bien au-delà. C'est une question de responsabilité et de pédagogie vis-à-vis de nos clients. Les points de repère ont radicalement changé* », annonce Hugues Aubry.

Generali France avait servi l'année dernière en moyenne entre 1,80 % et 1,90 % sur ses contrats, dans la moyenne du marché (1,83 %, selon les données de l'ACPR, le régulateur du secteur). « *Nous ne voulons pas donner l'illusion qu'il serait encore possible de servir un rendement à 1,50 % pour un contrat en fonds euros alors que le taux sans risque est négatif* », insiste Jean-Laurent Granier, sans dire jusqu'où l'assureur pourrait descendre.

Barrières à l'entrée

La filiale française du groupe italien a déjà pris d'autres mesures pour juguler la collecte en euros. Il va fermer cette année deux de ses fonds euros (France 2 et Euro Innovalia) qui totalisent plusieurs milliards d'euros d'encours. Autrement dit, ces fonds ne seront plus commercialisés.

Generali France va aussi poser des barrières à l'entrée sur le fonds euros. « *Pour tirer pleinement les conséquences de ce contexte de taux, il faut être majoritairement en unités de compte sur la collecte et minoritairement en fonds euros* », affirme Hugues Aubry. Sur les nouveaux flux, l'assureur veut ainsi mettre une contrainte de 60 % d'investissements en unités de compte. Il réfléchit aussi à rétablir en 2020 des frais d'entrée sur les fonds euros.

Laurent Thévenin

Thibaut Madelin

Note(s) :

Articles connexes :

[Assurance-vie : l'Afer relance la guerre des prix](#)

[L'assurance-vie entre dans une nouvelle ère](#)

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 17 septembre 2019

Les Echos (site web) • 491 mots

Taux négatifs: Rothschild envisage de taxer certains clients

THIBAUT MADELIN

Sans avoir de projet précis, la banque ne s'interdit pas « d'avoir des conversations au cas par cas » avec des clients de banque privée ayant trop de liquidités sur leur compte.

Ce n'est certes pas un projet, mais au moins une réflexion. Pour compenser l'impact des taux négatifs, Rothschild & Co n'exclut pas d'en venir à taxer ses clients de banque privée ayant des liquidités importantes. « Nous verrons ce que fera le marché », déclare François Pérol, co-président du comité exécutif de la banque. *On ne s'interdit pas d'avoir des conversations au cas par cas avec certains de nos clients qui laisseraient beaucoup de liquidités sur leur compte* ».

Jusqu'à présent, une seule banque en France a décidé officiellement de répercuter les taux négatifs de la Banque centrale européenne (BCE) : Lombard Odier. A partir du 1er octobre, la filiale française de la banque privée suisse va taxer les clients ayant plus d'un million d'euros de dépôts et n'ayant pas de mandat de gestion. D'autres banques privées, dont Neufilize OBC ou Société Générale Private Banking, mènent des réflexions dans ce sens.

Alors que la BCE a de nouveau abaissé son taux de facilité de dépôt la semaine dernière (de - 0,40 à - 0,50%), la question risque de s'accentuer. Dans le cas de Rothschild & Co, qui dépose en moyenne 2,5 milliards d'euros par an à

la BCE, l'impact financier serait de l'ordre de 10 millions d'euros en rythme annuel. « *Nos liquidités en banque centrale représentent un coût net pour le groupe qui devient très significatif* », déclare François Pérol aux « Echos ».

Résultats semestriels en baisse

Ce coût reste modeste à l'échelle du groupe, dont les résultats ont toutefois reculé au premier semestre. A l'image du marché mondial des fusions et acquisitions - le premier métier du groupe familial - les revenus totaux ont baissé de 11%, à 898 millions d'euros. Le bénéfice net, hors éléments exceptionnels, a chuté de 24%, à 124 millions d'euros.

Après une année 2018 record, et dans une conjoncture de marché moins favorable, le groupe y voit la « *preuve de sa résilience* ». Mais s'attend désormais à un millésime 2019 en baisse. « *Nous sommes confiants dans notre capacité à générer des résultats solides pour l'ensemble de l'année 2019 même s'ils ne pourront rivaliser avec ceux de 2018* », a déclaré dans un communiqué Alexandre de Rothschild, président exécutif.

Pour François Pérol, il est trop tôt pour parler de retournement de cycle et ajuster la voile, même si Rothschild & Co restera attentif aux signaux dans ce

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190917-ECF-0601889538803



Les acteurs - stratégie - offre

sens. « *On ajustera le dispositif quand le cycle se retournera. Ce n'est pas ce qu'on voit aujourd'hui* », dit-il.

Thibaut Madelin

Note(s) :

Articles connexes :

Banques privées : la taxation des dépôts arrive en France

Comment les taux négatifs accentuent la concurrence entre banques

UBS va facturer les dépôts supérieurs à 500.000 euros en Suisse

Rothschild & Co accélère aux Etats-Unis

Banques privées : les produits qui font la différence

Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFI Quotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 17 septembre 2019

L'AGEFI Quotidien • 86 mots

Jupiter AM arrive sur le marché des CGP en France

La société de gestion britannique Jupiter Asset Management, qui gère 47 milliards d'euros, lance la commercialisation de trois de ses fonds (Jupiter dynamic bond, Jupiter flexible income et Jupiter financial innovation) via les conseillers en gestion de patrimoine en France. Ce lancement a été confié au tierce-partie marketeur (TPM) Alfi Partners. Les produits de Jupiter sont déjà référencés chez Generali Patrimoine, Cardif, et devraient être très prochainement disponibles auprès d'autres compagnies d'assurance et plateformes de distribution.

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190917-GA-1508149



Gestion privée - à signaler

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 19 septembre 2019

L'AGEFI Quotidien • 540 mots

L'éducation financière au coeur des préoccupations de l'AFG

Franck Joselin

L'association a fait de ce thème un de ses objectifs principaux. Elle publie un Livre blanc reprenant 14 propositions pour épargnants et professionnels.

L'association française de gestion (AFG) a fait de l'éducation financière une de ses priorités. Dans ce cadre, elle vient publier un Livre blanc, élaboré de manière transversale avec les acteurs de la Place de Paris, et piloté par Inès de Dinechin, présidente de la mission éducation financière et membre du comité stratégique de l'AFG. Il comporte 14 recommandations, aux épargnants, aux pouvoirs publics, mais aussi aux conseillers financiers. Cet ouvrage aborde trois grands thèmes : l'éducation financière en tant que telle évidemment, mais aussi la réglementation et la relation client. Parmi les recommandations préconisées, plusieurs ont été mises en avant lors de sa présentation au public. En premier lieu, le document propose de rassembler dix bons principes d'investissement, tels que la diversification du portefeuille, dans un livret pédagogique qui pourrait être distribué lors de l'entrée en relation avec les épargnants. Les auteurs préconisent aussi de renforcer l'éducation financière dans les écoles afin que les élèves des collèges et des lycées soient sensibilisés aux sujets d'épargne. Ensuite, il est proposé la création d'un dossier digital de l'épargnant, permettant la portabilité de ses informations. Enfin, parmi les autres

recommandations, figure aussi celle de diffuser l'éducation financière au niveau international. Marc Beguery, responsable de l'éducation financière à la Banque de France, fait remarquer que sur ce plan, «la France est plutôt dans le peloton de tête». Mais il constate aussi «beaucoup de disparités selon les thèmes abordés». Certaines notions, même de base, comme l'inflation, sont encore incomprises de bien des épargnants. Dissonance et incohérences. Par ailleurs, même lorsque ceux-ci disposent de quelques connaissances, «il y a une dissonance entre ce que l'on connaît et ce que l'on fait», déclare Claire Castenet, directrice des relations avec les épargnants à l'Autorité des marchés financiers (AMF), qui vient de présenter une étude selon laquelle les escroqueries financières avaient coûté un milliard d'euros aux particuliers en deux ans. Mais le problème ne vient pas seulement de ces malversations, même si elles se multiplient et touchent toutes les catégories socio-professionnelles. Il provient aussi des incohérences entre les placements qu'effectuent les épargnants et leurs attentes en termes de rentabilité. «Les épargnants veulent de la garantie, du rendement et de la liquidité. Cela a été possible pendant des décennies, lorsque les taux baissaient, mais ce n'est plus possible aujourd'hui», souligne Eric

© 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 30 septembre 2019 à BPCE (250 lecteurs)
à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20190919-GA-1508336



Gestion privée - à signaler

Pinon, le président de l'AFG. Les taux bas actuels devraient, selon toute logique, conduire les investisseurs à se positionner sur des actifs risqués. Or, Sébastien Raspiller, chef du service du financement de l'économie à la direction du Trésor, constate «une augmentation des dépôts bancaires, des montants alloués dans les fonds en euros des assurances vie et un accroissement des dépôts sur les livrets réglementés». Cela rejoint un autre problème soulevé par les professionnels, qui tient à la non-prise en compte des horizons d'investissement dans les allocations des particuliers. Ils se positionnent souvent sur de l'épargne de précaution pour répondre à des objectifs de long terme. L'éducation financière revêt donc, à travers ce Livre blanc, de multiples visages y compris celui de «renforcer la confiance des épargnants», conclut Eric Pinon.