
Veille documentaire - Gestion privée

Vendredi 19 juin 2020 à 14 h 19

21 documents

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

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 9 documents

L'AGEFI Quotidien	15 juin 2020 La crise fait le lit des arnaques financières ... L'AMF et l'ACPR constatent une hausse des tentatives de fraude depuis le krach boursier et le confinement qui ont influencé le comportement des épargnants. ...	5
L'AGEFI Actifs	12 juin 2020 «?Nous devons penser une nouvelle banque privée » ... fortune et des services financiers en général doit se réinventer. Nous devons penser une nouvelle banque privée. La digitalisation va se poursuivre et s'accélérer. Elle sera au service des évolutions à ...	7
L'AGEFI Actifs	12 juin 2020 De la gestion du patrimoine des Français Depuis 1945, les Français vivent dans le paradigme qu'en économie tout est géré de manière centralisée par répartition, y compris le patrimoine qui réintègre en partie le cycle économique par la ...	10
Le Monde	11 juin 2020 « Etes-vous riche ? » La réponse de l'Observatoire des inégalités ... lieux des personnes qui n'ont plus de raison d'y être . Les inégalités de patrimoine sont plus considérables encore que celles de revenus car, par définition, être riche, c'est être ...	13
Les Echos (site web)	11 juin 2020 Qui sont les 5 millions de riches en France ? ... de patrimoine, le rapport fixe la limite à 490.000 euros, soit le triple du patrimoine médian. La définition, là encore, est large puisqu'elle englobe 16 % des ménages. L'Observatoire des ...	15
Le Monde	8 juin 2020 Le paradoxe de l'épargnant ... détention de ces actifs s'accroît encore. Après la crise du coronavirus, l'aversion des épargnants européens pour le risque sera encore plus forte, et leur demande de sécurité dans leurs ...	17
L'AGEFI Actifs	12 juin 2020 Une nouvelle relation à l'épargne ... elle a cependant développé, confinement oblige, une attraction très forte pour la gestion de leur épargne en ligne. Ainsi, 81 % des sondés valident désormais le modèle full digital. A l'heure du ...	19
Le Monde	11 juin 2020 Les rangs des plus aisés des Français ne se sont pas étoffés, mais leur fortune a grossi ... nombre de redevables de l'impôt sur la fortune qui s'appliquait alors sur les patrimoines supérieurs à 800 000 euros a été multiplié par 2,8 entre 1999 et 2010 ...	21
Banques Hebdo	10 juin 2020 En 2020, les Français auront accumulé 100 milliards d'euros d'épargne supplémentaire ... 'accélérerait en 2021, atteignant (+6,9% pour le PIB),mais beaucoup dépendra des comportements d'épargne. Selon la Banque de France, les ménages sur-épargneraient à hauteur de 100 milliards d'euros ...	23

Produits - services • 7 documents

	12 juin 2020		
L'AGEFI Actifs	La gestion thématique, gagnante mais sélective	... actions qui collecte depuis le début d'année en Europe », indique Vincent Roynel, responsable commercial CGP chez CPR Asset Management. L'origine de ce succès ? La nature rassurante de nombreux thèmes développés ...	24
	12 juin 2020		
Les Echos	La gestion ISR fait preuve de résistance face au coronavirus	... Le choix de l'investissement socialement responsable rejoint désormais celui de la logique financière. Les sociétés de gestion s'y convertissent et les épargnants découvrent les fortunes de la vertu. ...	26
	6 juin 2020		
Investir-Le Journal des finances	L'investissement locatif a encore de beaux jours devant lui	... baissé par rapport à la période d'avantconfinement. » Même refrain du côté des gestionnaires de patrimoine : « Très peu de clients me parlent du Covid-19 ou de la crise, constate Sandrine Mawart ...	28
	10 juin 2020		
Les Echos (site web)	Un nouvel instrument pour élargir l'accès aux financements verts	... Les obligations « sustainability-linked » sont désormais encadrés par des standards de marché. Ces obligations s'adressent à un public d'emprunteurs plus large que les « green bonds » classiques, en fixant une obligation ...	30
	8 juin 2020		
L'AGEFI Quotidien	L'épargne solidaire marque un record en 2019	... 24 % par rapport à 2018, et une collecte nette de 3 milliards d'euros, l'épargne solidaire a battu un record en 2019 selon le 18e baromètre de l'association Finansol publié ...	32
	5 juin 2020		
Les Echos	Coronavirus : les rendements des SCPI à l'épreuve de 2020	Depuis déjà plusieurs années, la SCPI est plébiscitée par les épargnants. Ce placement collectif dans l'immobilier séduit car il se finance à crédit et génère des revenus élevés et récurrents. Le ...	33
	5 juin 2020		
Les Echos	Les recettes pour muscler les rendements de votre assurance-vie	... de miser exclusivement sur des fonds en euros à la rentabilité déclinante, les détenteurs d'assurance-vie, qui ont vu la performance des supports en UC se dissoudre en quelques semaines sous ...	35

Les acteurs - stratégie - offre • 5 documents

	11 juin 2020		
L'AGEFI Quotidien	Deutsche Bank réorganise sa banque privée internationale	... de détail et d'entreprise à l'international au sein d'une nouvelle division de banque privée internationale. Le nouvel ensemble concentrera environ 3 milliards d'euros de revenus, soit 13% de ...	38

Les Echos (site web)	3 juin 2020 La Banque Postale veut s'imposer dans la banque privée ... BPE, la filiale de banque privée de La Banque Postale, a doublé ses encours en cinq ans. Acquéreur potentiel de Meeschaert, en lice pour racheter la banque de détail de HSBC France ...	39
L'AGEFI Quotidien	5 juin 2020 Syz taille dans ses effectifs de gestion d'actifs La banque privée genevoise Syz va licencier une vingtaine de collaborateurs travaillant au sein de son unité de gestion d'actifs, a appris le quotidien suisse Le Temps. Un plan social a ...	41
L'AGEFI Quotidien	3 juin 2020 Le CIC s'allie à un acteur allemand dans la banque d'investissement ... destination des entreprises de taille intermédiaire et des investisseurs par un accord commercial avec la banque privée allemande M. M. Warburg & Co. « Cette coopération démarrera par la distribution en France, aux Etats ...	42
L'AGEFI Quotidien	10 juin 2020 Deutsche Bank restructure sa banque privée internationale ... de détail et d'entreprise à l'international au sein d'une nouvelle division de banque privée internationale. Le nouvel ensemble concentrera environ 3 milliards d'euros de revenus, soit 13% de ...	43

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Lundi 15 juin 2020

L'AGEFI Quotidien • 425 mots

La crise fait le lit des arnaques financières

Amélie Laurin

L'AMF et l'ACPR constatent une hausse des tentatives de fraude depuis le krach boursier et le confinement qui ont influencé le comportement des épargnants.

La crise financière est un terreau pour les arnaques, averti vendredi Benoît de Juvigny, secrétaire général de l'Autorité des marchés financiers (AMF), au cours d'une conférence commune avec l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). Les deux régulateurs, qui présentaient le bilan annuel de leur pôle de contrôle commun mis en place il y a dix ans, alertent les particuliers sur la montée des tentatives d'escroqueries. Le 26 mars, une dizaine de jours après le début du confinement, ils avaient déjà mis «en garde par rapport aux placements atypiques et au risque d'arnaques», a rappelé Benoît de Juvigny. Depuis le début de l'année, 220 noms supplémentaires ont été ajoutés à la liste des sites internet frauduleux, qui en comptait 1.200 fin 2019. La crise du Covid-19 a entraîné une multiplication des «appels aux dons et fausses cagnottes solidaires» et l'émergence d'«offres de crédit frauduleuses sur internet», signale Nathalie Beaudemoulin, coordinatrice des travaux de l'ACPR et l'AMF. Certains sites servent seulement à collecter les données personnelles des particuliers, via par exemple de fausses cagnottes pour les hôpitaux ou la chloroquine, quand d'autres proposent des investissements à fonds perdus dans de



soi-disant valeurs refuge comme le whisky ou les places de parking des aéroports, illustre Claire Castanet, directrice des relations avec les épargnants à l'AMF. Le pôle commun reste également vigilant sur la vente des produits d'épargne agréés, en particulier les unités de compte (UC) des contrats d'assurance vie. Mises en avant l'an dernier face aux taux négatifs qui érodent le rendement des fonds en euros, ces produits sont «plus attractifs mais plus risqués», rappelle Dominique Laboureux, secrétaire général de l'ACPR. «Le risque de perte en capital est encore trop souvent présenté pour les UC en note de bas de page», regrette Nathalie Beaudemoulin. Plébiscitées en 2019, les UC ont continué à enregistrer des souscriptions nettes depuis le début de la crise, malgré la décollecte de l'assurance vie, liée aux retraits sur les fonds en euros. S'y ajoute le bond des achats d'actions en direct par les investisseurs particuliers, dont 150.000 nouveaux boursicoteurs entre fin février et début avril, en plein krach

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200615-GA-1527542



Gestion privée - Généralités

boursier. A l'autre bout du spectre, le confinement a fait grimper les dépôts bancaires et les placements liquides comme le Livret A. La Banque de France chiffre à 100 milliards d'euros l'épargne supplémentaire qu'engendrera la crise cette année.

actifs

Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 12 juin 2020

L'AGEFI Actifs • p. 6 • 1493 mots

«?Nous devons penser une nouvelle banque privée »

Jérémie GATIGNOL

La crise sanitaire va bouleverser l'organisation du travail et accélérer le mouvement ESG

p. 6



Comment Natixis Wealth Management s'est-elle adaptée au confinement ?

Deux jours après le début du confinement, nous étions totalement opérationnels avec un taux de 97 % de travail à distance, et en interaction intense avec les clients. Cette réactivité, nous la devons à nos investissements dans nos infrastructures et outils informatiques depuis plusieurs années. Le système sécurisé de Natixis a été performant et nous a permis de réagir vite.

Depuis l'annonce du déconfinement nous avons adopté, comme toutes les entreprises du groupe BPCE une stratégie pragmatique de retour progressif sur site. Nous avons démarré avec les managers qui ont recommencé, petit à petit, à revenir dans nos locaux afin de réfléchir à la meilleure manière de reprendre des modes de fonctionnement pérennes.

Cette crise va-t-elle bouleverser l'industrie financière ?

Elle va évidemment avoir des répercussions très importantes dans les mois et années à venir. Pas forcément sur ce que les clients viendront rechercher demain, même si la tendance sur l'ESG devrait se renforcer, mais plutôt sur nos schémas

d'organisation. L'industrie de la gestion de fortune et des services financiers en général doit se réinventer. Nous devons penser une nouvelle banque privée.

La digitalisation va se poursuivre et s'accélérer. Elle sera au service des évolutions à venir. Parallèlement à cela, nous pouvons légitimement penser que le télétravail, par exemple, va augmenter significativement. Il pourrait même à terme devenir la norme pour certains acteurs des services financiers, avec un temps passé sur site inférieur à celui à la maison. Personnellement, j'ai alterné présence dans nos locaux et télétravail. J'ai donc pu constater directement les bénéfices de chaque méthode. Comme beaucoup je me suis aperçu que, contrairement à ce qui pouvait freiner certaines entreprises à propos du télétravail, on travaille tout aussi efficacement quand on est chez soi. En outre, le travail à distance permet souvent d'améliorer notre efficacité, car il nous oblige à être plus ponctuels, concis et précis. Les réunions sont souvent mieux préparées. Nous devons nous servir de cette expérience pour en ressortir plus forts, mieux organisés et plus à l'écoute les uns des autres. Le capital social d'une entreprise tient aussi beaucoup à la somme des relations inter-personnelles. C'est donc une répartition équilibrée entre télétravail et travail sur site qui doit

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200612-GG-1527032



Gestion privée - Généralités

être privilégiée.

Par ailleurs, au-delà du coût économique auquel nous sommes confrontés, je m'inquiète de l'impact psychologique que cette crise aura à long terme. Je m'attends à un contre-coup et des fragilités risquent d'apparaître. Notre rôle en tant que manager sera d'être très attentif à chaque situation individuelle.

Quel impact aura la crise sur votre activité ?

La crise a mis un point d'arrêt temporaire aux opérations qui se situent en amont de notre métier comme les LBO ou les management packages. Ceci induit une baisse de volumétrie d'affaires potentielles. Cependant, l'activité de gestion des encours et de crédit reste solide. Cela nous permet d'avoir un PNB récurrent et donc une bonne résilience de notre business model.

Vous avez évoqué l'importance de l'ESG. Qu'allez-vous faire à ce sujet ?

Chez Natixis, nous avons déjà engagé un travail sur l'ESG avec la mise en place d'outils internes de mesures de nos gestions. Sur la partie banque privée, l'essentiel de notre démarche se fait pour le moment au niveau de notre société de gestion VEGA IM qui gère les actifs de nos clients. La société a lancé un fonds de fonds ESG et travaille de manière globale dans cette optique avec la création d'un club ESG il y a plus de deux ans. Nous travaillons aussi sur ces sujets avec la société Impak Finance, pour une approche d'analyse d'impact en lien avec les objectifs de développement durable.

Depuis près de deux ans, nous proposons à nos clients en gestion sous mandat ou en gestion conseillée d'inté-

ger les filtres ESG dans la gestion que nous leur proposons.

Notre objectif est de continuer à nous améliorer en réalisant une enquête assez large auprès de nos clients sur ce sujet. Nous voulons comprendre comment ils perçoivent les problématiques ESG, ce qu'ils attendent de nous et ce que nous pouvons mettre en place ou améliorer.

La crise sanitaire a-t-elle modifié votre stratégie de développement ?

Elle a plutôt confirmé notre orientation. Natixis WM est une banque qui a fait de la technicité sa force. Notre trajectoire naturelle est donc de nous adresser aux clients « high net worth » en nous servant de l'ensemble des métiers offerts par le modèle multi-boutiques de notre actionnaire.

Ce repositionnement vers une clientèle plus fortunée, nous l'avons déjà amorcé avec la vente de Sélection 1818 puis l'acquisition de Massena Partners. Pour un PNB équivalent, le premier comptait 35.000 clients là où l'autre en avait 300. Nous allons poursuivre dans cette voie et sommes à l'écoute du marché pour étudier toute nouvelle opportunité de croissance externe. Beaucoup de petits acteurs sont actuellement à vendre mais présentent souvent l'inconvénient de disposer d'une clientèle très hétérogène. En tant qu'acteur de dimension intermédiaire, nous sommes attentifs à cette question de taille critique.

Quel type de clientèle ciblez-vous en priorité ?

Nous disposons d'un portefeuille historique de clients aux alentours d'un million d'euros de patrimoine financier. Cependant, la part des chefs d'entreprise et des managers de LBO nous confiant

5 millions d'euros et plus augmente et devient notre cible privilégiée. Depuis quelques années nous avons également des grandes familles parmi nos clients, mais il serait présomptueux de dire qu'elles sont notre ADN car ces « ultra high net worth » sont rares et difficiles à conquérir. Sur ce segment nous travaillons surtout de manière ponctuelle avec les family offices, plutôt que sur la supervision globale du client.

Comment se traduit cette montée en gamme côté produit ?

La clientèle haut de gamme a une philosophie très différente de celle qu'on peut qualifier de « mass affluent » [moins de 500.000 euros de patrimoine financier, ndlr]. Le non-coté est essentiel car les clients très fortunés ont besoin d'appréhender précisément et concrètement leurs investissements. C'est la raison pour laquelle nos efforts se tournent vers le private equity et l'immobilier.

L'autre sujet central, c'est le crédit. Plus leur patrimoine est important, plus les clients font appel aux crédits. Cette demande est souvent complexe avec des adossements à des actifs rares, des holdings patrimoniales, etc. Nous souhaitons renforcer cette expertise qui représente plus de 2 milliards d'euros d'encours actuellement. Avec le développement de notre offre de solutions alternatives dans le non-coté, c'est la priorité des mois et années à venir.

Les CGP peuvent-ils vous concurrencer sur votre segment principal ?

Nous connaissons bien le métier de CGP grâce à Sélection 1818. La très grande majorité d'entre eux s'adresse à une clientèle disposant d'un patrimoine financier compris entre 200.000 et

Gestion privée - Généralités

500.000 euros. Les CGP sont donc plutôt tournés vers le « mass affluent » que la gestion de fortune, segment sur lequel ils sont sans doute amenés à être prépondérants. Natixis développe d'ailleurs des solutions à leur attention. Bien entendu, le mouvement de concentration qui s'opère sur ce marché va faire émerger de gros acteurs qui voudront probablement s'attaquer à une clientèle plus fortunée. Mais, cela n'arrivera pas tout de suite, et je pense que l'industrie de la banque privée est très bien armée pour résister à cela.

La question est-elle différente pour les family offices ?

Concernant les family offices, la problématique est très différente. Aujourd'hui, ils s'adressent à une clientèle haut de gamme que la plupart des banques privées ne touchent pas ou très peu. Pour le moment ils sont surtout des partenaires. De nombreuses banques privées s'attaquent déjà à cette cible. Cela sera difficile. C'est la raison pour laquelle nous avons fait le choix de ne pas ouvrir un département family office au sein de Natixis Wealth Management.

Quel regard portez-vous sur le marché de la banque privée à l'aune de cette crise ?

La crise va mettre en exergue la résilience de certains et la fragilité des autres. La taille critique était déjà importante, elle va devenir cruciale car ce métier est consommateur de ressources et de collaborateurs qualifiés.

Nous allons devoir nous réinventer pour coller aux aspirations et aux demandes de nos clients et des générations futures. La génération des millenials illustre parfaitement ce sujet. Elle est beaucoup plus demandeuse de digitalisation et

veut donner du sens à ses investissements. Elle est aussi plus sophistiquée et a de meilleures connaissances économiques. Cette génération nous oblige donc à évoluer. Pour la capter, les banques privées doivent leur ressembler. Et la meilleure manière d'y arriver c'est de mettre en face d'eux des banquiers de la même génération. Cela implique un changement majeur car nous confions désormais des portefeuilles conséquents à de jeunes banquiers. Aujourd'hui, certains d'entre eux gèrent des portefeuilles de 150 à 250 millions d'euros à partir de 35 ans. C'est une chose qui aurait été impensable il y a encore quelques années où un banquier devait avoir au moins 45 ans avant de se voir confier un portefeuille de cette ampleur.

actifs

Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 14



Vendredi 12 juin 2020

L'AGEFI Actifs • p. 14 • 1297 mots

De la gestion du patrimoine des Français

Chaque client doit se construire une trajectoire patrimoniale en cohérence avec sa trajectoire de vie, et les banques et leur écosystème doivent se transformer en profondeur afin d'y répondre

Depuis 1945, les Français vivent dans le paradigme qu'en économie tout est géré de manière centralisée par répartition, y compris le patrimoine qui réintègre en partie le cycle économique par la taxation au moment de la transmission.

Depuis 40 ans, l'Etat Français maintient ce paradigme en continuant de s'occuper de tous les équilibres financiers pour le bien de la communauté et ce dans tous les domaines de la vie (famille, études, santé, logement, travail, chômage, retraite et transmission). Tout cela ne favorise pas un bon niveau de culture financière, non pas que les français soient imperméables aux concepts, mais simplement qu'ils n'ont pas besoin de s'en soucier. Cependant, la France est entrée depuis plusieurs décennies sur le chemin d'un système « plus libéral » qui peut se décrire comme du « libéralisme étatique », fait de libertés individuelles et de gestion centralisée des composantes économiques et sociales. Au bout de ce chemin, les services relatifs à la famille, la retraite, le chômage, la santé et le logement et d'autres ne seront plus que partiellement, voire plus du tout, couverts par l'Etat. La protection sociale privée prendra une part de plus en plus importante.

Cette situation est très paradoxale car l'Etat a accéléré la transformation mais

sans l'expliquer aux français (loi travail, loi Pacte, réformes des retraites, coupes dans les budgets de la Santé, de la Défense, etc...), et sans se l'appliquer à lui-même, créant de l'incompréhension et donc des tensions fortes dans l'ensemble du corps social. La trame de ce système est l'individualisation. Dans ce contexte, les Français n'ont pas d'autre choix rationnel que d'augmenter leur niveau de prise de risque pour assurer le financement de leur futur, avec comme effet corolaire le recours au crédit pour se constituer du patrimoine. Ce nouveau paradigme créé de nouveaux besoins, notamment, la nécessité pour chaque client de se construire une trajectoire patrimoniale en cohérence avec sa trajectoire de vie. Pour les banques et leur écosystème il s'agit de se transformer en profondeur afin d'y répondre.

La demande faite aux banques provient des clients, conscients qu'en l'état le système financier ne leur apporte plus les services permettant de répondre à leurs problématiques financières, fiscales, juridiques et informationnelles, pour :

- Qualifier, choisir et arbitrer facilement les produits financiers qui supportent les investissements moyen/long terme.
- Loger ces investissements dans des enveloppes à fiscalité attractive.
- Choisir ces contrats/montages en con-

© 2020 L'AGEFI Actifs. Tous droits réservés. Le présent document est protégé par les lois et conventions internationales sur le droit d'auteur et son utilisation est régie par ces lois et conventions.



Gestion privée - Généralités

naissant l'impact sur toute la trajectoire patrimoniale.

- Suivre cette trajectoire et être capable de simuler des événements certains (naissance et achat résidence principale).

Du côté des clients, la transformation qui va s'opérer sera perçue différemment en fonction du niveau de patrimoine de chacun et donc de l'accompagnement qu'ils ont l'habitude de recevoir. Bien évidemment, il n'est pas possible que tout le monde accède à la gestion privée mais il est nécessaire de démocratiser la gestion patrimoniale. Les clients avec un patrimoine supérieur à 10 millions d'euros sont le plus souvent gérés dans un établissement de gestion de fortune. Pour les clients intermédiaires (entre 2 et 10 millions d'euros) nous les retrouvons généralement dans des établissements de gestion privée. Ceux-là ont généralement accès à tout ou une partie des services décrits ci-dessus. Il n'en est pas de même pour les clients entre 0,5 et 2 millions d'euros qui se trouvent être les moins bien traités car pas assez riches et trop complexes pour les conseillers. Ils sont souvent dans la « gestion patrimoniale » d'une grande banque à réseau, ou bien chez un conseiller indépendant.

Et finalement, pour les clients dont le patrimoine est inférieur à 500.000 euros (la très grande majorité des clients bancaires), la transformation sera structurelle et touchera tous les pans de leur vie. La plupart d'entre eux n'ont jamais eu à structurer les étapes clés de leur vie et donc leur trajectoire patrimoniale. La demande d'une trajectoire patrimoniale pour l'ensemble des Français, revient à généraliser l'accès à de nouveaux services. Sa construction passe par la mise

à disposition d'un ensemble cohérent de services industrialisés, de processus efficaces, et de personnels qualifiés, le tout soutenu par un système d'information ouvert.

Elle commence par l'identification et la compréhension des besoins moyen et long terme de chacun. Elle sera adaptée au profil financier du client, mais également à son appétit aux risques. Cette construction nécessitera une relation de proximité avec un conseiller patrimonial assisté par des experts et des d'outils. Cette trajectoire s'adaptera à tous les événements de la vie qui engendreront un besoin de simulation globale et potentiellement une réallocation des ressources financières. Tout cela modifiera la trajectoire originelle et, avec le temps, la prise de risque nécessaire pour construire un patrimoine se transformera en un besoin de rendement régulier.

Cette nouvelle chaîne de valeur centrée sur plus de services, se construira autour de 3 piliers fonctionnels dont les acteurs qui voudront rester dans la compétition devront disposer :

Pilier 1 : Modélisation de la trajectoire patrimoniale

L'industrie financière devra construire et intégrer des outils de simulation qui permettront de généraliser les conseillers augmentés dont le rôle sera de capturer les données des clients grâce à la digitalisation des processus, puis avec l'utilisation des systèmes experts de simuler les impacts des événements patrimoniaux et finalement de proposer des actions d'optimisation légales, fiscales et financières par l'intermédiaire de différentes technologies (IA, Machine Learning).

Pilier 2 : Allocation des ressources pat-

rimoniale

Sur la base des premières générations de « robo advisors » qui offrent principalement de la gestion sur des marchés à un prix accessible à tous, il sera nécessaire de créer une deuxième génération qui généralisera et élargira cet outil de gestion. Ces « robo advisors 2.0 » devront répondre aux besoins de gestion et de financement de chaque moment de vie intégrant la gestion du triptyque risque/rendement/liquidité. Ils s'appuieront sur de nouvelles technologies, comme par exemple la blockchain qui fluidifiera la distribution des produits financiers.

Pilier 3 : Visualisation de la trajectoire patrimoniale

La généralisation des « agrégateurs » de comptes accompagnée de l'APIsation de tous les systèmes notamment dans l'industrie financière permettra une visualisation de toutes des informations composant la trajectoire patrimoniale. Il se posera néanmoins la question de qui détient et utilise les informations contenues dans ces SI d'agrégation.

Compte-tenu de l'ampleur des nouveaux besoins et la taille de la clientèle impactée, les changements pour l'industrie financière seront profonds. La généralisation de cette nouvelle proposition de valeur, sera un avantage compétitif majeur puis indispensable. Elle nécessitera de faire évoluer le modèle de rémunération mais également le cadre réglementaire (des produits vers les services). Pour conserver un niveau acceptable de rentabilité, la plupart des institutions, à tout le moins pour celles dont la taille critique n'est pas au rendez-vous, devront revisiter leur modèle opérationnel pour réduire drastiquement leurs coûts de structure. Cela passera par le recours

Gestion privée - Généralités

généralisé à la mutualisation. La crise sanitaire vient de démontrer qu'il est également possible de travailler différemment, sans dégrader la qualité client. Pour ceux qui ne pourront pas résoudre l'équation : investissements dans la transformation, changement de la nature des revenus, et diminution des coûts de structure, il est probable qu'il sera difficile de rester longtemps dans la compétition. La question plus globale de la pérennité de leur activité de banque des particuliers se posera également. D'autres acteurs, tireront profit de ce nouveau contexte et continueront de se positionner en amont. Ils deviendront les intermédiaires entre le client et l'industrie financière. Cette dernière conservera son couteux statut de producteur, mais pourrait perdre une partie de ses revenus liés à la distribution. La transformation va s'accélérer et toucher l'ensemble des services de la chaîne de valeur et aller jusqu'à se généraliser avec la gestion de la relation clients.



Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Jeudi 11 juin 2020

Le Monde • p. 11 • 997 mots

« Etes-vous riche ? » La réponse de l'Observatoire des inégalités

Le seuil de richesse en France se situe à 3 470 euros par mois et par unité de consommation. 8 % de la population entre dans cette catégorie

Isabelle Rey-Lefebvre

p. 11



Qu'est-ce qu'être riche ? Qui l'est ? A ces deux questions apparemment simples, l'Observatoire des inégalités, fondé par Louis Maurin, journaliste économique, tente de répondre dans un rapport, « Les riches en France ». Publié mardi 9 juin, le document défriche un terrain peu exploré, la littérature étant nettement plus abondante à propos des pauvres.

L'observatoire fixe, pour la première fois, un seuil de la richesse en France et le situe au double du revenu médian de 1 735 euros (chiffres 2017), soit 3 470 euros par mois et par unité de consommation (UC). Dans un foyer, le premier adulte compte pour 1 UC; tout adulte supplémentaire ou enfant de plus de 14 ans compte pour 0,5 UC; les moins de 14 ans, pour 0,3 UC. Ces montants s'entendent après impôts et prestations sociales. Un couple, soit 1,5 unité de consommation, est donc riche à partir de 5 205 euros par mois de revenus; s'il a deux enfants de moins de 14 ans, soit 2,1 UC au total, à partir de 7 287 euros.

« Alors qu'il existe un voire plusieurs seuils de pauvreté, personne n'avait, jusqu'ici, fixé un seuil de richesse alors qu'il est une référence importante pour savoir qui peut contribuer à la solidarité collective, argumente Louis Maurin. Les politiques posent souvent cette question,

ne serait-ce qu'en ce moment, avec le projet de proposition de loi sur la contribution des riches qui propose, lui, un seuil très élevé, de 250 000 euros par an, ce qui est une manière d'exonérer les classes aisées. Le riche serait donc toujours l'autre ? », s'interroge-t-il.

A l'aune de l'Observatoire des inégalités, 5 millions de Français, soit 8 % de la population, sont riches, pas loin de la conception qu'en a l'Insee, qui parle, elle, de « catégorie aisée » pour les 10 % de la population dont le revenu mensuel dépasse 3 200 euros par UC.

Le seuil de la richesse fait écho à celui de la pauvreté, désormais fixé, selon les normes européennes, à 60 % du niveau de vie médian (soit 1 026 euros par mois) mais auquel Louis Maurin préfère l'ancienne norme de 50 % (855 euros), la jugeant plus réaliste. En France, cet étiage bas concerne 8 % de la population, en symétrie avec la proportion de riches.

« Ce seuil de la richesse peut paraître bas, notamment à un Parisien, qui ne pourra pas, avec ça, s'offrir un logement spacieux de plus de 60 m², concède Louis Maurin, mais il s'agit d'un seuil d'entrée dans un club très hétérogène, avec des écarts de ressources impressionnants. Le niveau de vie moyen des 1 % les plus riches, à 14 750 euros par

© 2020 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.



Gestion privée - Généralités

mois et par UC, a fortiori celui des 0,1 %, à 30 508 euros, n'a évidemment rien à voir avec celui des ménages du bas de la catégorie. »

Oasis de prospérité

Une révélation de ce rapport est que le 1 % des Français les plus riches a les revenus parmi les plus hauts de toute l'Europe. Pour faire partie de cette élite, il faut gagner au moins 6 848 euros par personne et par mois, plus qu'en Allemagne (6 500 euros) et qu'au Royaume-Uni (5 977 euros); seuls les Suisses font mieux (8 801 euros). « Cela met à mal la thèse selon laquelle les Français fortunés fuiraient leur pays, commente M. Maurin. La France compte 1,2 million de millionnaires, ce qui est énorme. »

Où habitent les 10 % des Français les plus riches ? Dans une quarantaine de villes, voire de quartiers, pour l'essentiel d'Ile-de-France, où leur entre-soi est assuré.

Ils s'éparpillent dans onze arrondissements parisiens, le 7^e les dépassant tous avec un niveau de vie moyen de 132 690 euros par an (et même 210 000 euros dans le seul secteur du Gros-Caillou, près de la tour Eiffel), et dans quelques banlieues résidentielles comme Neuilly-sur-Seine (Hauts-de-Seine, 114 050 euros), Saint-Cloud (Hauts-de-Seine, 78 960 euros), Saint-Mandé (Val-de-Marne), Boulogne-Billancourt (Hauts-de-Seine), Maisons-Laffitte (Yvelines), Sèvres, Levallois-Perret (Hauts-de-Seine) ou Saint-Germain-en-Laye (Yvelines), mais un seul arrondissement lyonnais, le 6^e.

De petites villes, plus discrètes, sont des oasis de prospérité comme Veyrier-du-Lac (Haute-Savoie), Divonne-les-Bains (Ain), Saint-Didier-au-Mont-d'Or ou

Saint-Cyr-au-Mont-d'Or, banlieues chics de Lyon, et jusqu'à des villages comme Chens-sur-Léman (Haute-Savoie), près de la frontière Suisse.

Les hauts revenus sont, bien sûr, à 90 % des propriétaires (contre 56 % pour le reste de la population) et, « bizarrerie française, 2 % des riches sont locataires d'un logement social, relèvent les auteurs. Visiblement, les offices HLM maintiennent dans les lieux des personnes qui n'ont plus de raison d'y être .

Les inégalités de patrimoine sont plus considérables encore que celles de revenus car, par définition, être riche, c'est être en mesure d'épargner, donc d'accumuler du capital.

Par convention, Louis Maurin a, là aussi, fixé le seuil de fortune à 490 000 euros, soit trois fois le patrimoine médian (163 000 euros). En France, 4,6 millions de ménages, soit 16 % de la population, se situent au-dessus de ce montant. Les 10 % des plus hauts patrimoines se situent, eux, au-delà de 607 700 euros, pour 2,9 millions de ménages, soit 10 % d'entre eux qui détiennent ainsi 51 % de la richesse française. Cette concentration situe la France au milieu du classement mondial, bien loin derrière les Etats-Unis, où ces mêmes 10 % les plus riches s'arrogent 79 % de la richesse nationale, ou l'Allemagne avec 60 %.

En France, ils ont un patrimoine diversifié composé à 47 % d'immobilier, 32 % d'actifs financiers, 11 % de patrimoine professionnel et 9 % de dépôts bancaires. Plus on grimpe dans le palmarès de la fortune, plus la détention d'actions devient prépondérante, jusqu'à 86 % pour le 0,1 % le plus doté.

L'impôt sur la fortune immobilière (IFI)

ne touche plus que 133 000 contribuables déclarant un patrimoine immobilier supérieur à 1,3 million d'euros, bien moins que l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) qu'il a remplacé et qui touchait, jusqu'en 2018, 358 000 foyers.

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 11 juin 2020

Les Echos (site web) • 789 mots

Qui sont les 5 millions de riches en France ?

SOPHIE AMSILI

Dans un vaste rapport, l'Observatoire des inégalités veut ouvrir le débat sur la définition de la richesse, dont il propose un seuil de référence englobant plus de 8 % des Français. Il brosse le portrait-robot d'une catégorie de la population qui reste peu étudiée.

Les données sur la pauvreté en France ne manquent pas : on connaît la proportion de la population sous le seuil de pauvreté défini par l'Insee et son évolution, l'ampleur du sentiment de pauvreté mesuré par le ministère des Solidarités ou encore le profil des personnes aidées par les associations.

Mais quid des riches, s'est demandé l'Observatoire des inégalités dans un vaste rapport publié mardi. Que sait-on d'eux ? La littérature sur le sujet est, limitée, regrette l'association, qui souligne qu'on s'intéresse, en toute logique, davantage à ceux qui vivent mal, que les plus aisés se livrent moins, et que les réalités entre eux sont très différentes. Mais surtout comment définir ce qu'est « être riche », alors qu'il n'existe pas en France de seuil de richesse comme il existe de seuil de pauvreté ?

Partant de ce constat, l'Observatoire, présente de nombreuses définitions potentielles de la richesse : appartenir au 10 % qui gagnent le plus, gagner trop pour pouvoir bénéficier d'une niche fiscale, détenir un patrimoine qui rapporte en dormant, ou même posséder un certain nombre de mètres carrés par personne ou bénéficier des meilleurs

équipements. Il en retient une : est riche celui qui jouit du double du revenu médian dans le pays.

Un seuil à 3.470 euros par mois

Cela représente 3.470 euros mensuels après impôts et prestations sociales pour une personne seule (5.205 euros pour un couple avec seul, 7.287 euros avec 2 enfants et 8.328 euros avec 3 enfants). Une définition large, qui concerne 5,1 millions de personnes en France, soit près de 8,2 % de la population.

En termes de patrimoine, le rapport fixe la limite à 490.000 euros, soit le triple du patrimoine médian. La définition, là encore, est large puisqu'elle englobe 16 % des ménages.

L'Observatoire des inégalités l'assume : s'en tenir aux stars des classements des plus grandes fortunes serait réducteur. « Contre les ultra-riches, nous pouvons être tous unis : nous sommes à 99 % contre un. Il y a là une dose de démagogie », écrivent deux de ses auteurs. « Le risque est grand de rendre invisible une catégorie de la population un peu moins aisée, qui disparaît du radar et peut ainsi se dédouaner de la solidarité. »

Pour mettre le projecteur sur cette caté-

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200611-ECF-0603374953174



Gestion privée - Généralités

gorie de la population, l'Observatoire s'est appuyé notamment sur les données de 2015 publiées par l'Insee sur les 10 % (les « riches ») et 1 % des plus aisés (les « super-riches »). Il en ressort le portrait-robot de Français plutôt âgés (45 % des riches et 40 % des super-riches ont plus de 60 ans), qui vivent en grande majorité en Île-de-France (un tiers des riches et 42 % des super-riches) et même en grande partie à Paris (un riche sur dix et un super-riche sur cinq).

Deux décennies favorables

Du côté des catégories socioprofessionnelles, un peu plus de la moitié sont des cadres supérieurs (51 % des riches). « Il faut y ajouter les mieux rémunérés des travailleurs indépendants que l'on trouve chez les juristes, médecins, pharmaciens, conseillers financiers, agents immobiliers, etc. », soulignent les auteurs.

Les deux dernières décennies leur ont été favorables, surtout les années 2000, tant en termes de revenus que de patrimoine, souligne le rapport, s'appuyant sur des données de l'Insee et de Bercy (augmentation du nombre de redevables de l'ISF, écart grandissant entre le niveau de vie médian de la population et le niveau de vie moyen des 10 % les plus riches ou encore hausse du patrimoine détenu par les 10 % les plus fortunés).

Avec ce rapport, l'Observatoire des inégalités espère « ouvrir le débat ». « On ne peut pas à la fois déplorer le dénuement des uns sans mettre en cause les privilèges dont jouissent les autres », écrivent ses auteurs. Tout en appelant chacun à l'humilité : « En matière de privilèges, chacun doit balayer devant sa porte plutôt que de pointer du doigt ceux qui sont encore plus riches que lui ».

Sophie Amsili

Encadré(s) :

5 % des Français détiennent un tiers du patrimoine <https://www.lesechos.fr/economie-france/conjoncture/5-des-francais-detiennent-un-tiers-du-patrimoine-1157933>

L'Île-de-France concentre plus de 40 % des très hauts revenus <https://www.lesechos.fr/economie-france/budget-fiscalite/lile-de-france-concentre-plus-de-40-des-tres-hauts-revenus-1202248>

Les Suisses restent les plus riches au monde, les Français ne vont pas si mal <https://www.lesechos.fr/monde/enjeux-internationaux/les-suissees-restent-les-plus-riches-au-monde-les-francais-ne-vont-pas-si-mal-1141982>

Le départ en retraite accroît le niveau de vie des moins aisés <https://www.lesechos.fr/economie-france/social/le-depart-en-retraite-accroit-le-niveau-de-vie-des-moins-aises-1171341>

Coronavirus : un effort de près de 1 milliard d'euros pour l'aide exceptionnelle aux familles pauvres <https://www.lesechos.fr/economie-france/social/exclusif-coronavirus-un-effort-de-pres-de-1-milliard-deuros-pour-laide-exceptionnelle-aux-familles-pauvres-1194686>

Note(s) :

Articles connexes :

[Vous, êtes-vous un « haut revenu » ?](#)

Gestion privée - Généralités

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

p. 27



Lundi 8 juin 2020

Le Monde • p. 27 • 835 mots

La chronique

Le paradoxe de l'épargnant

De Patrick Artus

Les crises, les récessions accroissent la préférence pour les placements sans risque. Cela se comprend : pendant les crises, les prix des actifs financiers risqués s'effondrent (au pire de la crise des subprimes, les indices boursiers ont reculé de 60 % en Europe, les primes de risque sur les obligations des entreprises ont été multipliées par 7), et la perception du risque liée à la détention de ces actifs s'accroît encore.

Après la crise du coronavirus, l'aversion des épargnants européens pour le risque sera encore plus forte, et leur demande de sécurité dans leurs placements encore plus nette. Ce mouvement sera amplifié par le vieillissement démographique, la détention d'actifs risqués diminuant avec l'âge : le ratio entre les plus de 65 ans et les 20-64 ans dans la zone euro est de 36 % aujourd'hui, il doit passer à 43 % en 2030 et à 57 % en 2040...

Dans le même temps, l'économie a un besoin croissant de financement à risque. Il va falloir investir davantage dans les nouvelles technologies (services Internet, biotech, moyens de paiement...), relocaliser des industries stratégiques actuellement situées dans les pays émergents (médicaments, matériel pour les énergies renouvelables, matériel médical et télécoms), soutenir les secteurs en difficulté après la crise du coronavirus (automobile,

transport aérien, aéronautique...), accompagner la transition environnementale des industries traditionnelles et du transport.

On voit donc le problème : d'un côté, une épargne recherchant de plus en plus la sécurité; de l'autre, la nécessité de prendre davantage de risques pour financer l'économie. A la fin de 2019, les épargnants de la zone euro détiennent 59 % de leur richesse financière sous la forme d'actifs monétaires (dépôts, billets, livrets d'épargne), 15 % sous la forme d'obligations du secteur public, 16 % sous la forme d'obligations d'entreprises et de banques, et 10 % sous la forme d'actions : les placements sans risque (liquidités, dettes publiques) représentent donc 74 % du total, ce qui est énorme. Avant la crise financière de 2008-2009, cette proportion n'était que de 63 %.

Cette question ne se pose pas aux Etats-Unis, où les épargnants prennent beaucoup plus de risques et financent directement les entreprises, ou acceptent que leurs fonds de pension détiennent une proportion élevée d'actions et d'obligations des entreprises.

Dans la zone euro, la solution serait que les intermédiaires financiers (banques et sociétés d'assurance) détiennent de plus en plus un actif risqué (dettes, obligations et actions d'entreprises) et un passif sans risque (dépôts bancaires, con-

© 2020 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.



Gestion privée - Généralités

trats d'assurance-vie essentiellement investis en dettes publiques sans risque le fonds en euros des sociétés d'assurance est investi à 90 % en obligations, à 6 % seulement en actions). Mais un intermédiaire financier peut-il avoir simultanément un actif risqué et un passif sans risque ? Normalement, le passif d'un intermédiaire financier doit être le reflet de son actif (c'est le cas, par exemple, pour les fonds d'investissement, les OPCVM).

Garantie de l'Etat et fonds propres

Il y a trois façons de dépasser cette contradiction, dont deux seulement sont mises en oeuvre aujourd'hui. La première est la garantie de l'Etat sur les passifs des intermédiaires financiers, par exemple l'assurance des dépôts des banques. Elle pourrait être étendue si l'actif des intermédiaires financiers devenait encore plus risqué.

La seconde est d'exiger des intermédiaires financiers qu'ils détiennent des fonds propres assez importants pour absorber des pertes éventuelles sur les crédits ou la détention d'actifs risqués. Cette piste a été utilisée par les régulateurs des banques et des sociétés d'assurance. Les banques de la zone euro détenaient ainsi en 2019 des fonds propres équivalents à 21 % du produit intérieur brut (PIB) de la zone euro, contre 15 % en 2007; ceux des assureurs de la zone euro représentent 11 % du PIB de la zone euro, soit en principe 40 centimes de fonds propres par euro d'actions détenu.

Une troisième piste possible serait de réduire la liquidité (en limitant les possibilités de retrait avant échéance) et d'accroître la maturité des contrats d'assurance-vie : en effet, plus l'horizon de

placement est long, plus il est facile de détenir des actifs risqués.

La violence de la crise actuelle pourrait amener les régulateurs à exiger encore plus de fonds propres aux banques et aux sociétés d'assurance. Mais cela rend l'intermédiation financière plus coûteuse, car banquiers et assureurs doivent rémunérer les apporteurs de fonds propres, quels qu'ils soient. Le fait que les épargnants européens aient plus d'aversion au risque que les épargnants américains rend le financement de l'économie plus coûteux dans la zone euro qu'aux Etats-Unis, ce qui pénalise la croissance européenne et la pénalisera encore plus après la crise du coronavirus.

Ce coût est malheureusement inévitable : les régulateurs sont dans leur rôle en demandant aux intermédiaires financiers de détenir des fonds propres élevés. Mais les Etats pourraient intervenir pour supporter une partie de ce coût, par exemple en fournissant aux banques des fonds propres peu rémunérés ce qui équivaldrait à une nationalisation partielle des banques ! ou en faisant prendre en charge les financements les plus risqués par des banques publiques, comme la Caisse des dépôts et Bpifrance, ou leurs équivalents européens.

Note(s) :

Patrick Artus est chef économiste de la banque Natixis

Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 12



Vendredi 12 juin 2020

L'AGEFI Actifs • p. 12 • 699 mots

Une nouvelle relation à l'épargne

Besoin de confiance, d'accompagnement et simultanément une bonne adaptation au digital sont les principaux enseignements d'un sondage réalisé auprès des épargnants après confinement

A l'heure du déconfinement, la société TNS Sofres publie un baromètre relatif à l'attitude des épargnants durant la crise. Elle révèle trois enseignements fondamentaux : leur besoin de confiance, une demande plus forte en matière d'accompagnement et une appétence plus prononcée pour le digital. Tout d'abord, durant les deux mois de confinement, près de 7 Français sur 10 se sont montrés inquiets s'agissant de la baisse des marchés financiers. C'est sans doute ce qui explique le taux assez faible d'opérations durant la période (13 %). L'institut de sondage qui a mesuré ces différents sentiments, relève également que cette angoisse a été similaire à celle éprouvée lors de la crise des subprimes en 2008. Mais elle a cependant développé, confinement oblige, une attraction très forte pour la gestion de leur épargne en ligne. Ainsi, 81 % des sondés valident désormais le modèle full digital. A l'heure du déconfinement, l'on constate que ce sont surtout les plus de 35 ans (81 %) qui ont été attentistes et angoissés pour l'avenir de leurs placements. D'un autre côté, les détenteurs de produits dynamiques ou possédant une épargne financière supérieure à 75.000 euros ont essayé de saisir les opportunités et se sont montrés les plus actifs. Le réflexe adopté par ces derniers a été plutôt sécuritaire car 10 % d'entre eux, ont préféré des placements estimés plus sûrs que les précédents.

Renforcer le conseil et la pédagogie financière

L'usage massif du digital et la crainte d'accéder à son établissement financier liés au COVID-19 ont renforcé le sentiment des Français de ne pas être suffisamment conseillés. Ainsi, 16 % d'entre eux estiment n'avoir pu accéder facilement à un professionnel dédié. En matière de conseils, là encore, ce sont avant tout les détenteurs de produits dynamiques qui ont le plus recours à leur interlocuteur habituel. Au final, les Français ont le sentiment de ne pas avoir été accompagnés durant la crise et 20 % regrettent de ne pas avoir reçu un conseil spécifique. Enfin, il faut noter une appétence plus prononcée pour les outils de gestion en ligne. 81 % des sondés valident le full digital pour gérer leur épargne. En effet, par crainte du virus et de la limitation administrative des sorties, les Français n'ont pas hésité à se convertir au modèle en ligne. Ainsi, 12 % d'entre eux ont pu réaliser à quel point consulter et gérer leur épargne en ligne, en toute autonomie, est indispensable. Tandis que 8 % des interrogés déclarent s'être familiarisés avec succès à ces différents outils. Soit 20 % de nouveaux « convertis » à l'épargne en ligne. Ils rejoignent ainsi les 61 % d'épargnants qui étaient déjà à l'aise avec la consultation et la gestion de leur épargne en ligne. En définitive, un peu plus de 8 Français sur 10 approuvent le modèle 100 % digital pour gérer leurs placements financiers.

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200612-GG-1526787



Gestion privée - Généralités

Un rôle à jouer

Ces différentes données, à l'heure de la reprise, doivent éclairer nos professionnels libéraux qui s'engagent à rendre accessible le conseil par l'épanouissement de tous les acteurs de l'économie réelle. Ceci bien sûr, dans le respect de la déontologie et de la protection du client. D'ailleurs, en cette période d'incertitude, il est d'autant plus important de s'en remettre à un professionnel de confiance. L'actualité des jours derniers a amené les autorités de tutelle à mettre en garde les particuliers contre les « faux placements » rencontrés sur le web, les incitant à investir dans des actifs relevant de la pure escroquerie. Nos métiers de l'expertise financière s'inscrivent dans la proximité et la sécurité. D'abord, par le rôle des associations professionnelles qui encadrent et forment les professionnels. Ensuite, par le regard du législateur et du régulateur qui veillent à la bonne pratique. Ainsi, s'est installée une confiance réciproque entre nos membres et leurs clients depuis plusieurs décennies, où la sinistralité est quasiment nulle.

Désormais, nos professions doivent tendre vers une plus grande pédagogie financière, dans la mesure où ce qui est clairement enseigné et expliqué aux consommateurs est souvent mieux admis et accepté d'eux. Un défi que nous aurons à relever dans les semaines à venir pour le bon redémarrage de notre pays.

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Jeudi 11 juin 2020

Le Monde • p. 11 • 809 mots

Les rangs des plus aisés des Français ne se sont pas étoffés, mais leur fortune a grossi

L'écart entre les plus riches et la classe moyenne s'est creusé ces vingt dernières années

Béatrice Madeline

p. 11



Non, les riches ne sont pas de plus en plus nombreux en France. En matière de revenus, l'Insee indique que le nombre de personnes « aisées », qui touchent 1,8 fois le niveau de vie médian, est passé de 6,7 millions en 1996 à 6,8 millions en 2014. Compte tenu du fait que la population française a plutôt augmenté sur la même période, il est difficile d'affirmer que les rangs des riches se sont étoffés. En revanche, les riches sont de plus en plus riches, ce qui contribue à creuser l'écart avec le reste de la population.

« En vingt ans, les riches se sont éloignés des classes moyennes », souligne le rapport de l'Observatoire des inégalités. D'abord parce que leurs revenus ont augmenté. En 1996, l'écart entre le niveau de vie médian de la population et le niveau de vie moyen des 10 % les plus riches était de 27 800 euros annuels. En 2017, il était de 36 300 : l'écart s'est donc creusé de près de 8 500 euros par an en une vingtaine d'années. Parallèlement, le patrimoine des plus favorisés a augmenté, ne serait-ce qu'en raison de la flambée des prix de l'immobilier, notamment à Paris, qui fait enfler mécaniquement la valeur des biens. Un chiffre éloquent : pour entrer dans le club fermé des 10 % les plus fortunés,

en 1998, il fallait être à la tête d'un patrimoine d'une valeur de 553 000 euros. En 2010, le ticket d'entrée au même club avait plus que doublé et atteignait 1,2 million, dettes non comprises. Cette envolée s'est calmée depuis, n'augmentant « que » de 36 000 euros ce qui représente une somme coquette pour l'essentiel de la population.

Pour caractériser l'évolution des inégalités entre les plus riches et le reste de la population, l'observatoire distingue trois grandes périodes sur les trente dernières années. Du début des années 1990 à 1996, les inégalités de revenus se sont atténuées. De 1996 à 2010, en revanche, les revenus des riches se sont envolés, pendant que les revenus des plus pauvres stagnaient, voire diminuaient. Le nombre de redevables de l'impôt sur la fortune qui s'appliquait alors sur les patrimoines supérieurs à 800 000 euros a été multiplié par 2,8 entre 1999 et 2010. La crise financière de 2008, qui a entraîné la baisse des dividendes et des taux d'intérêt, donc des rendements des produits financiers, a toutefois marqué un premier point d'inflexion.

A partir de 2011, les mesures fiscales ont permis une nouvelle diminution des inégalités. Le nombre d'assujettis à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) a

© 2020 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.



Gestion privée - Généralités

progressé à un rythme plus faible, alors que le seuil d'imposition était relevé à 1,3 million d'euros. De 2015 à 2018, les revenus ont stagné de manière à peu près uniforme pour toutes les catégories de la population. Au final, de 2006 à 2016, les évolutions annuelles par tranche de niveau de vie restent nuancées : une évolution en dents de scie pour les plus pauvres, une forte progression en début de période pour le niveau de vie des plus riches suivie d'une nette diminution et une progression suivie d'une stagnation pour les couches moyennes.

Allègements fiscaux

Que s'est-il passé depuis ? Pour étudier la période la plus récente, l'Observatoire des inégalités ne dispose pas encore de données statistiques. Mais Louis Maurin, cofondateur de l'observatoire, émet l'hypothèse que les mesures prises par le gouvernement depuis l'arrivée au pouvoir d'Emmanuel Macron « ont été très favorables » pour les plus aisés. L'ISF, transformé en impôt sur la fortune immobilière (IFI), a allégé le poids de la fiscalité sur les plus riches. Parallèlement, la taxation des revenus financiers a été réduite. Les deux conjugués ne représentent pas moins de 5 milliards d'euros d'allègements fiscaux en faveur des plus favorisés. La hausse des prix de l'immobilier contribue à enrichir les plus aisés, plus souvent propriétaires que les autres catégories de la population.

La crise due au Covid-19 ne va pas rétablir les équilibres : « Le ralentissement de l'activité économique et la montée du chômage qui s'annonce vont peser très fortement sur les catégories populaires », avance M. Maurin. De fait, les premières victimes de la crise sur le plan des revenus sont les personnes aux em-

ploi précaires : intérimaires, titulaires de contrats courts, indépendants mais aussi toutes les personnes qui vivaient de « petits boulots », souvent payés au noir, qui se sont retrouvées sans revenu et sans filet de protection sociale. Comme le rappelle l'Observatoire des inégalités, face au débat qui monte autour de la question de la redistribution, le statut de « riche » n'englobe pas uniquement la notion de revenu, mais également d'autres dimensions. Et notamment celle de « disposer d'un travail avec des marges d'autonomie, sans trop de risques d'en être dépourvu demain ».

Nom de la source

Banques Hebdo

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 10 juin 2020

Banques Hebdo • no. 29912 • 357 mots

En 2020, les Français auront accumulé 100 milliards d'euros d'épargne supplémentaire

Ivan Best

Du sort réservé à ce montant, équivalent à 4 points de PIB, dépend la nature de la reprise, selon la Banque de France. La Banque de France s'est livrée à l'exercice difficile de la projection macroéconomique, dans l'univers actuel plus qu'incertain. Elle prévoit bien sûr un rebond de l'activité au second semestre 2020, mais la chute a été à ce point sévère en mars-avril-mai, avec un début de reprise actuellement, que le PIB de la France reculerait de plus de 10% en 2020. La reprise s'accélérait en 2021, atteignant (+6,9% pour le PIB), mais beaucoup dépendra des comportements d'épargne. Selon la Banque de France, les ménages sur-épargneraient à hauteur de 100 milliards d'euros cette année, soit 4 points de PIB. Le taux d'épargne dépasserait les 22%, en raison de la chute de la consommation en ce printemps. Sur l'ensemble de l'année, celle-ci plongerait de 9,3%. Cette épargne dort majoritairement sur des comptes courants, largement alimentés depuis la fin mars. Compte tenu des incertitudes persistantes, le taux d'épargne ne reculerait que lentement, ne revenant à son niveau d'avant crise qu'à la mi-2021. Scénario optimiste? La Banque de France a cependant élaboré un scénario plus optimiste, du point de vue de la consommation. Dans l'hypothèse d'un recul assez rapide, avéré et franc de

l'épidémie, avec moins d'effet contraignant des restrictions sanitaires, le taux d'épargne reviendrait plus rapidement à son niveau "standard" (proche de 15%), et chuterait même vers les 12% à la fin de l'année 2020, les Français décidant de puiser dans leur bas de laine accumulé en ce printemps. "Dans ces conditions, la croissance du PIB pourrait être relevée de 1 point en 2020 et de 1,5 point en 2021" écrit la Banque de France. Ce qui est loin d'être négligeable. Deuxième variante: si les Français restent attentistes en 2020, mais consomment fortement avec l'arrivée d'un vaccin en 2021, par exemple, "la croissance du PIB en 2020 serait inchangée, mais le redressement en 2021 serait plus fort, de presque 2 points, la croissance (du PIB) y atteindrait près de 9%", estiment les experts.

Cet article est paru dans Banques Hebdo

<https://point-banque.fr/2020/06/10/en-2020-les-francais-auront-accumule-100-milliards-deuros-depargne-supplementaire/>

© 2020 Banques 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200610-BM-banque_29912



Produits - services

actifs

Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 12 juin 2020

L'AGEFI Actifs • p. 28 • 650 mots

Gestion thématique

La gestion thématique, gagnante mais sélective

Gaétan Pierret

La digitalisation et la santé se démarquent

p. 28



Elle ne connaît pas la crise. Malgré l'incertitude qui agite les marchés, la gestion thématique confirme son attractivité. Mieux, il s'agirait même du « seul segment de la gestion active actions qui collecte depuis le début d'année en Europe », indique Vincent Roynel, responsable commercial CGP chez CPR Asset Management. L'origine de ce succès ? La nature rassurante de nombreux thèmes développés, qui plus est dans une période trouble. Avec en corollaire deux points essentiels : « l'investisseur cherche plus de sens dans son investissement et veut savoir où va son argent », explique Vincent Roynel. Dans ce cadre, « la gestion thématique apporte de la diversification aux clients et simultanément leur permet de comprendre ce qu'il y a dans leurs investissements », confirme Estelle Ménard, responsable adjointe de la gestion actions thématiques chez CPR AM.

Des thèmes porteurs...

Sans grande surprise, les deux thématiques gagnantes des derniers mois sont la disruption et la santé. « La crise a accéléré les tendances que nous voyions se dessiner depuis quelques années, notamment la digitalisation de l'économie » analyse Estelle Ménard. En faisant

émerger ces deux secteurs clés dans la gestion de la pandémie, « le marché a réagi de manière très pragmatique », estime-t-elle.

Du côté des professionnels du patrimoine, l'engouement, déjà bien présent avant la crise, a aussi été renforcé. « Dans notre dernier roadshow, nous avons senti l'appétence pour les thématiques liées au vieillissement de la population et de la disruption. Le fonds Global Disruptive Opportunities est d'ailleurs le plus plébiscité par les CGP depuis le début de la crise », révèle Vincent Roynel. Chez CPR AM, la thématique de l'innovation de rupture s'incarne dans ce fonds qui investit dans l'économie digitale, la santé, l'industrie 4.0 et la planète. Le portefeuille du fonds Global Disruptive Opportunities regroupe aussi bien des valeurs de biotechnologie que des titres du domaine du stay at home (loisirs à domicile et secteur du télétravail). L'intérêt qu'il suscite s'explique notamment par ses performances (9,81 % YTD vs -7,36 % pour le MSCI World YTD (1)) et se traduit par une collecte de 423 millions d'euros depuis le début de l'année. En comparaison, le fonds Pluvalca Disruptive Opportunities de Financière Arbevel, investi sur la même thématique, réalise un maigre 1,40 % à fin mai (source Morningstar).

© 2020 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

Pour la santé, c'est le fonds Silver Age, qui y est principalement exposé bien qu'axé sur le vieillissement de la population. Son univers d'investissement (santé, équipements hospitaliers, maisons de retraite, loisirs, bien-être) lui permet de surperformer le marché depuis le début de l'année. De plus de quatre points de pourcentage : -10,93 % à fin mai (vs -15,43 % pour le MSCI Europe).

...et d'autres moins.

A l'inverse, certains secteurs, fortement pénalisés par la crise, ont pesé sur les performances des fonds qui y étaient très exposés. L'alimentation a notamment été une des thématiques les plus impactées chez CPR AM, du fait de la fermeture des bars et restaurants. « Elle n'a pas pu vraiment jouer son rôle défensif car elle a souffert du profil atypique de la crise liée au confinement », reconnaît Estelle Ménard. Selon elle, si les achats de première nécessité ont globalement bien tenu, « la restauration est la grande perdante de cette crise ». Par ricochet, le secteur des boissons a aussi été déstabilisé, générant habituellement « entre 20 et 40 % de son chiffre d'affaires grâce aux bars et restaurants », précise la responsable adjointe.

La thématique de l'éducation a aussi fortement pâti du confinement. Le fonds CPR Invest Education affiche une baisse de 10,55 % depuis début 2020 (contre -8,33 % pour le ACWI). En cause, la forte exposition aux valeurs de petite taille du portefeuille, alors qu'en « période de crise les investisseurs se focalisent sur les grandes capitalisations », affirme Estelle Ménard.

La gestion thématique peut donc aider à traverser la crise...A condition d'avoir le nez creux et de miser sur le bon thème.

1. A fin mai

Produits - services

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 12 juin 2020

Les Echos • no. 23218 • p. 36 • 844 mots

La gestion ISR fait preuve de résistance face au coronavirus

EMMANUEL SCHAFROTH

Le choix de l'investissement socialement responsable rejoint désormais celui de la logique financière. Les sociétés de gestion s'y convertissent et les épargnants découvrent les fortunes de la vertu.

p. 36



Ces dernières années, l'investissement socialement responsable (ISR) s'est fortement développé. Les gérants de fonds adeptes de cette méthode d'investissement utilisent, à côté des données financières classiques, des notes environnementales, sociales et de gouvernance (souvent abrégées en ESG) pour choisir les entreprises dans lesquelles ils vont investir.

Lancé en 2016, le label ISR, soutenu par les pouvoirs publics et visant à récompenser d'un coup de tampon la crédibilité des fonds ISR, est encore sans doute mal connu du public. Mais il a connu un grand succès auprès des émetteurs de produits. Aujourd'hui, ce sont près de 400 fonds émanant de 69 sociétés de gestion différentes qui sont labellisées. Et certains fournisseurs de fonds sont en route vers le 100 % ISR.

« Nous avons déjà basculé vers des stratégies ISR 67 % de nos fonds ouverts éligibles et nous maintenons un objectif de 100 % à la fin de l'année », rappelle Emmanuelle Mourey, présidente du directoire de La Banque Postale AM. *La labellisation de nos fonds est une étape, pas une fin en soi. L'ISR est un sujet majeur dans un monde économique qui reste relativement court-termiste. Chez*



LBPAM, nous pensons qu'il est essentiel de garder le cap, d'autant que la problématique du changement climatique ne va pas se résoudre toute seule. »

L'investissement socialement responsable va bien au-delà de l'imagerie un peu naïve du site Lelabelisr.fr. Il n'a pas pour seule vocation de permettre aux épargnants de se donner bonne conscience : il s'agit de détecter, au-delà des chiffres financiers, quelles entreprises sont le mieux préparées pour être les gagnantes des changements touchant leur secteur (révolution de la voiture électrique, nouvelles réglementations sur le plastique, etc.).

Corrélation à la performance

Ce mode de pensée, encore, a-t-il résisté à la crise du coronavirus ? La réponse est plutôt positive. Chez Fidelity, on note ainsi une corrélation positive entre la performance boursière des entreprises et leur notation ESG : autrement dit, celles qui ont un meilleur comportement sur le plan social ou économique ont aussi une meilleure performance boursière. Et selon Fidelity, le déclencheur

© 2020 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.



Produits - services

ment de la crise de Covid-19 a même exacerbé cette tendance. Entre le 19 février et le 26 mars, les sociétés américaines les mieux notées par Fidelity (note A) ont en moyenne surperformé de 3,8 % l'indice S&P 500, tandis que les bonnets d'âne (note E) ont sous-performé de 7,4 %. L'écart est important même s'il souffre des exceptions, comme Amazon, société plutôt mal notée sur le plan ESG et qui se porte comme un charme boursièrement.

Une petite étude faite par Axylia sur la performance des valeurs du CAC 40 au premier trimestre 2020 confirme un écart positif en faveur des mieux notées sur le plan ESG par rapport aux traînardes. Et ce, malgré la présence parmi l'élite (AAA) d'Unibail-Rodamco, dont le titre a plongé de 63,6 % sur la période, comme le note Axylia. Et la surperformance de l'ISR ne semble pas purement conjoncturelle. En témoigne notamment l'indice ISR lancé par Ecofi fin 2015 et qui, depuis, fait mieux que l'indice Euro Stoxx 50 chaque année, à l'exception de 2019.

Chez Neuflyze OBC, on fait le même constat à propos de la gestion. « En moyenne, depuis le début de l'année, les indices de gestion ISR surperforment de 4,5 % les indices classiques », explique Olfa Maalej, membre du directoire de la banque. *Depuis longtemps, on pouvait dire qu'une stratégie ISR ne coûtait pas forcément en performance; désormais, on constate qu'elle génère de meilleures performances.* »

Prise en compte des risques extrafinanciers

Comment expliquer cette bonne tenue de la gestion ISR depuis quelques années et, en particulier, dans la crise en

cours ? « D'abord, la gestion ISR a tendance à exclure ou à sous-représenter des secteurs fortement sous pression ces dernières années, comme les énergies fossiles », poursuit Olfa Maalej. Un autre facteur sectoriel a joué : les valeurs de santé, souvent bien notées sur le plan ESG, ont connu de bonnes performances. Mais on peut aussi remarquer que l'ajout d'un filtre ESG à un processus permet au gérant de prendre en compte des facteurs de risque extrafinanciers, notamment environnementaux. »

En résumé, un portefeuille ESG va avoir tendance à laisser plus de place aux valeurs de qualité ou de croissance. On ne doit donc pas s'étonner que les investisseurs s'intéressent de plus en plus aux investissements responsables ou durables. « Au premier trimestre 2020, alors que les sociétés de gestion d'actifs ont enregistré globalement des retraits nets de 285 milliards de dollars, les flux vers les stratégies ESG ont au contraire été positifs de 46 milliards », se réjouit Nicolas Deblauwe, responsable pays Benelux et France chez JP Morgan AM. *Nous nous attendons à une poursuite de cette tendance.* »

Une offre importante, diversifiée et démontrant un potentiel de surperformance par rapport à une gestion classique : les fonds ISR ont aujourd'hui beaucoup plus d'attrait pour les épargnants qu'ils n'en avaient il y a encore cinq ans.

Emmanuel Schafroth

Produits - services



Nom de la source

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 18



Samedi 6 juin 2020

Investir-Le Journal des finances • no. 2422 • p. 18 • 1127 mots

Immobilier

L'investissement locatif a encore de beaux jours devant lui

SANDRA MATHOREL

Passé le choc de l'épidémie et la vie mise entre parenthèses durant le confinement, le marché immobilier est bien reparti, y compris pour l'investissement locatif. Mais il faut être encore plus attentif au choix du logement et du locataire. Valeur refuge L'immobilier a déjà prouvé sa résilience par le passé. Emplacement Où investir pour limiter les risques et obtenir du rendement ? Crédits Les taux sont toujours au plancher, mais les conditions se resserrent

Depuis le 11 mai, date du déconfinement, le marché immobilier revit. « La reprise de l'activité est très forte, constate Sébastien de Lafond, cofondateur de MeilleursAgents, qui relaie et agrége les prix et les transactions immobilières de plus de 12.000 agences. Dans l'immense majorité des cas, il y a eu très peu de désistements parmi ceux qui ont signé une promesse de vente avant ou pendant le confinement. »

Avec la réouverture des études notariales et des agences immobilières et, surtout, la levée des restrictions sur les déplacements, l'activité immobilière reprend de belles couleurs. « Depuis une quinzaine de jours, il y a beaucoup de visites et même des bagarres sur certains biens avec des surenchères, se réjouit Thierry Delesalle, notaire à Paris. Cela remue beaucoup ! » Le nombre de nouvelles annonces a lui aussi bondi depuis le déconfinement au point d'atteindre un niveau légèrement supérieur à celui de début mars.

DEMANDES DE PINEL ET DE

DEFICIT FONCIER

Et l'investissement locatif dans tout ça ? « Pour 75 % des investisseurs, le Covid-19 a eu un impact sur leur projet, mais aucun n'a songé ou ne songe à l'arrêter, dévoile Séverine Amate, porte-parole de Seloger.com, à la suite d'un sondage récemment réalisé par le site spécialisé. Le changement porte davantage sur la nature du projet : 30 % des investisseurs considèrent à présent l'espace extérieur comme un critère extrêmement important et un tiers d'entre eux ont décidé, à la suite du confinement, de revoir leur zone de recherche et l'orientent davantage vers les villes moyennes. »

Si crise économique il y a, elle n'a pas découragé les Français qui veulent investir dans la pierre. Toujours selon l'observatoire de Seloger, plus d'un investisseur sur deux reste d'ailleurs « convaincu » qu'il sera épargné par une éventuelle baisse du pouvoir d'achat. « Nous avons toujours une demande soutenue de crédit pour un investissement locatif, confirme Frank Roullier, président du réseau de courtage Em-

© 2020 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.



Certificat émis le 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200606-GI-040845797306



Produits - services

pruntis. La part de ces demandes dans le volume total n'a absolument pas baissé par rapport à la période d'avantconfinement. »

Même refrain du côté des gestionnaires de patrimoine : « Très peu de clients me parlent du Covid-19 ou de la crise, constate Sandrine Mawart, conseillère en gestion de patrimoine indépendante à Liévin (Pas-de-Calais). Les personnes qui me contactent ont une réelle envie d'investir. Les rendez-vous physiques reprennent, même si le contact à distance est encore privilégié. » Stéphane Debair, directeur général de Selexium, confirme : « Il n'y a pas eu de coup de frein sur les projets d'investissements locatifs. Le nombre de demandes est le même qu'avant le confinement après une baisse, sans surprise, en mars. Dans le détail, nous avons surtout des requêtes en loi Pinel, la déclaration de revenus étant un moteur puissant pour cet investissement. »

L'ancien avec travaux (loi Malraux, déficit foncier) séduit également pour sa défiscalisation attractive. « Nous constatons un regain de demandes pour des biens anciens de caractère, plutôt en centre-ville, qui donnent la possibilité de faire du déficit foncier (le coût des travaux et des charges est déduit des loyers perçus, voire du revenu global), note Marcelina Stark, directrice associée d'Angelys Group, spécialiste de ce type d'opérations. Nos clients souhaitent ainsi investir dans un bien à caractère patrimonial pour défiscaliser à court terme, puis le garder pour eux. »

INDEBOULONNABLE VALEUR REFUGE

Le budget consacré reste élevé, entre 200.000 et 250.000 €, selon Empruntis,

en particulier dans les grandes métropoles. « Les fondamentaux sont les mêmes : le besoin de préparer sa retraite, de protéger ses proches, de profiter du levier fiscal et des taux bas », analyse Stéphane Debair.

Force est de constater que le confinement a certainement renforcé l'appétence des Français pour la pierre. Au sens propre comme au sens figuré, l'immobilier est plus que jamais une valeur refuge. « C'est même devenu une habitude pour les Français de se rabattre sur l'immobilier après une crise », remarque Benjamin Nicaise, président de Cerenicimo, rappelant que l'achat à but locatif n'avait pas faibli après les crises de 2008 et 2012. Il est vrai que l'immobilier résiste bien aux crises (voir l'infographie cicontre et lire l'expert p. 18), « s'il est appréhendé comme investissement de long terme », prévient tout de même Claire Gueydan-O'Quin, associée conseil immobilier au cabinet d'audit Mazars. Il est arrivé par le passé que les prix s'effondrent (notamment dans les années 1990), mais ils sont toujours remontés à de hauts niveaux, surtout dans les grandes villes. Depuis 2013, ils ne cessent de grimper, établissant chaque année de nouveaux records (10.547 €/m² en moyenne dans la capitale en juin !).

RISQUE... LOCATIF

Cette fois, « il est probable que les prix baissent de 5 % à 10 % dans les mois à venir, avant de remonter, anticipe Sébastien de Lafond. Mais, au vu de la volatilité actuelle des places financières, la pierre va d'autant plus apparaître comme un investissement privilégié ». Cette correction sur les prix pourrait même être une aubaine pour l'investisseur, s'il souhaite acheter dans l'ancien.

Car, dans le neuf, il faut plutôt s'attendre à une hausse... « La raréfaction du foncier et l'arrivée de la réglementation thermique 2020 (RT 2020) vont encore augmenter les coûts », prédit Karl Toussaint du Wast, cofondateur de Netinvestissement. Ceux qui veulent investir en Pinel devront donc faire d'autant plus attention à ne pas surpayer leur bien !

Si le risque pris est donc limité (dans l'ancien) en ce qui concerne la perte de valeur du bien, il est en revanche plus marqué sur les loyers. « Le point délicat aujourd'hui porte davantage sur la solvabilité des locataires. Avec la crise économique actuelle, ce risque est désormais plus important, souligne Claire Gueydan-O'Quin. On peut s'attendre malheureusement à une baisse significative des revenus des ménages, due à une perte d'emploi ou à une baisse des primes et des variables. » D'ailleurs, le nombre d'appels à SOS Loyers impayés, une ligne téléphonique mise en place pour les locataires et les bailleurs par l'Agence nationale pour l'information sur le logement, a été multiplié par plus de deux fois et demie en avril... Selon un sondage OpinionWay pour Egide Informatique, qui conçoit des solutions pour la gestion des biens et des copropriétés, le budget moyen consacré à un projet de location est passé de 603 € en moyenne avant le confinement à 571 € après le confinement, soit une baisse de 5 %.

Pour réussir son investissement locatif, il faudra donc être encore plus exigeant sur le profil du locataire et le choix du bien.

Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 10 juin 2020

Les Echos (site web) • 727 mots

Un nouvel instrument pour élargir l'accès aux financements verts

GUILLAUME BENOIT

Les obligations « sustainability-linked » sont désormais encadrés par des standards de marché. Ces obligations s'adressent à un public d'emprunteurs plus large que les « green bonds » classiques, en fixant une obligation de résultat et non de moyen. Si les objectifs ne sont pas atteints, elles coûteront plus cher à l'émetteur.

Enel avait ouvert la voie en septembre. L'énergéticien italien a emprunté 1,5 milliard de dollars à 5 ans, via le premier « sustainability-linked bond » (SLB). L'émission est assortie de conditions : si, au 31 décembre 2021, Enel n'a pas respecté son engagement de faire passer à 55 % la part des énergies renouvelables dans sa production, il sera pénalisé. Les intérêts versés aux investisseurs augmenteront alors de 25 points de base.

Pour encourager d'autres entreprises à suivre cet exemple, l'Association internationale des marchés de capitaux (Icma) a publié mardi les « sustainability-linked bond principles ». Comme pour les « green bonds » et les « social bonds », il s'agit d'un corps de règles d'applications volontaires, permettant d'établir des standards de marchés fiables pour ce nouvel instrument. Et favoriser ainsi son développement.

Obligation de résultat

Contrairement aux « green bonds » traditionnels, qui font peser sur l'emprunteur une obligation de moyen - il doit démontrer que les fonds obtenus servent à financer des actions permettant de lutter contre le réchauffement climatique -

les SLB sont soumis à une obligation de résultat. « *La réalisation de l'objectif est mesurée à une date précise*, décrit Tanguy Claquin chez Crédit Agricole CIB, un des rédacteurs des principes s'appliquant aux sustainability-linked bonds. *S'il n'est pas atteint, la structure de l'obligation est modifiée, dans une logique incitative pour l'émetteur.* »

Dans le cas d'Enel, il s'agissait d'une augmentation du coupon versé aux investisseurs. Mais d'autres hypothèses peuvent être envisagées, comme un remboursement des obligations avant l'échéance. Notamment parce que certains acheteurs, dont la Banque centrale européenne, ne peuvent acheter des obligations comportant une hausse du coupon.

Ce dispositif, inspiré des pratiques existantes pour les prêts bancaires, est censé permettre d'ouvrir l'univers des obligations favorables au climat à un plus grand nombre d'émetteurs. « *Il s'agit d'un instrument complémentaire, qui s'adresse par exemple aux entreprises dans une démarche de transition, mais qui n'ont pas suffisamment d'investissement prévu pour émettre un green bond*, explique Tanguy Claquin. *Il peut aussi être utilisé par des groupes dans des*

© 2020 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.



Produits - services

secteurs très intensifs en carbone ». Ces derniers peuvent en effet craindre que l'émission d'obligations labellisées vertes fasse d'eux la cible de critiques ou de moqueries, et soit donc dommageable en termes d'image.

Flexible

Plus flexibles, plus faciles à mettre en place, les SLB pourraient apparaître comme des « green bonds » allégées. D'autant que les fonds peuvent tout à fait être utilisés pour les besoins généraux de financement de l'entreprise si la démarche de transition n'implique pas d'investissements lourds (amélioration de la gouvernance, mises en place de nouvelles politiques internes...). L'émission d'Enel avait d'ailleurs été accueillie avec une certaine suspicion par des spécialistes de la finance verte.

Pour les promoteurs des SLB principes, les garanties nécessaires ont été mises en place pour éviter que le verdissement ne soit que de façade. « *La transparence est primordiale*, souligne Orith Azoulay chez Natixis, elle aussi rédactrice des sustainability-linked bond principes. *Les émetteurs devront clairement identifier et définir les indicateurs climatiques ou de durabilité sur lesquels les objectifs porteront. Il devra s'agir d'indicateurs déjà existants, afin notamment que leur évolution dans le temps puisse être mesurée.* » Le recours à une évaluation par un expert extérieur est particulièrement recommandé.

Contrôle

Et même si les investisseurs sont plutôt enthousiastes vis-à-vis de ce nouvel instrument qui leur permettra de renforcer et diversifier leurs portefeuilles « verts », ils devraient se montrer assez exigeants vis-à-vis des émetteurs. « *S'ils*

ont des doutes sur la réalité des engagements pris ou sur le sérieux de la démarche, ils ne participeront pas à l'opération », estime Tanguy Claquin. « *Le développement de ce marché et l'appétit attendu des investisseurs pourraient, à terme, inciter les émetteurs d'obligations vertes classiques à inclure des objectifs engageants dans leurs prochaines émissions* », explique Orith Azoulay.

Guillaume Benoit

Encadré(s) :

La crise du coronavirus favorise l'émergence des « social bonds » <https://www.lesechos.fr/finance-marches/marches-financiers/la-crise-du-coronavirus-favorise-lemergence-des-social-bonds-1204901>

Note(s) :

Articles connexes :

[La crise du coronavirus favorise l'émergence des « social bonds »](#)

[Folle semaine pour les levées de dette d'entreprises](#)

[Energies fossiles : les nouveaux engagements des banques françaises](#)

[Construction : vers une obligation de résultat et non plus de moyens](#)

[Le marché des obligations vertes décolle enfin](#)

Produits - services

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Lundi 8 juin 2020

L'AGEFI Quotidien • 284 mots

L'épargne solidaire marque un record en 2019

Avec 15,6 milliards d'euros d'encours, soit une hausse de 24 % par rapport à 2018, et une collecte nette de 3 milliards d'euros, l'épargne solidaire a battu un record en 2019 selon le 18e baromètre de l'association Finansol publié ce lundi. Il s'agit selon l'association de « la meilleure année jamais réalisée en valeur absolue ». Dans le détail, l'épargne salariale solidaire tire le secteur vers le haut avec ses 9,7 milliards d'euros d'encours (+21 %), soit une captation de 62 % des encours solidaires. Du côté des banques, ce sont 5,1 milliards d'euros solidaires (+ 29 %) qui sont gérés via les différents produits disponibles. Enfin, malgré une belle hausse de 25 %, l'épargne collectée directement par les entreprises solidaires ne s'élève qu'à un petit 0,8 milliards d'euros. Selon Finansol, en 2019, la finance solidaire aurait permis de créer ou de consolider 42.000 emplois, d'accueillir 1.360 personnes dans des logements ou places d'hébergement, de soutenir plus de 66 acteurs du développement économique dans les pays en développement, et de contribuer à l'approvisionnement de 25.155 foyers en électricité renouvelable. Finansol attribue l'origine de ces résultats en grande partie aux marchés et établissements financiers. « La bonne santé des marchés financiers en 2019 a revalorisé les encours collectés sur les OPC », explique l'association. Les fonds « 90-10 » représentent en effet près de trois quart des placements solidaires. Elle pointe également les ef-

fets de la Loi LME de 2008 : l'encours déposé sur les FCPE solidaires connaît une hausse de 22 %. Elle souligne également la forte activité de certains réseaux bancaires et financiers qui ont permis la forte progression de la collecte bancaire : 810.000 nouvelles souscriptions, soit presque le double de 2018.

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200608-GA-1527169



LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

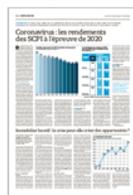
Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. sup2



Vendredi 5 juin 2020

Les Echos • no. 23213 • p. SUP2 • 959 mots

Coronavirus : les rendements des SCPI à l'épreuve de 2020

LAURENCE BOCCARA

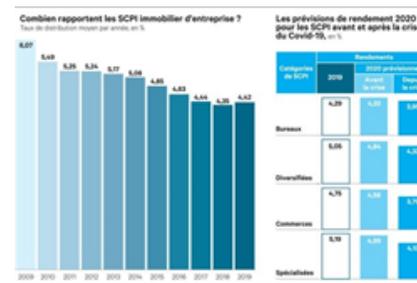
La pierre papier séduit pour sa performance élevée, 4,4 % en 2019 et stable dans le temps. Mais la crise sanitaire provoquera une récession économique susceptible de perturber les résultats à venir. Etat des lieux et précautions à prendre.

Depuis déjà plusieurs années, la SCPI est plébiscitée par les épargnants. Ce placement collectif dans l'immobilier séduit car il se finance à crédit et génère des revenus élevés et récurrents. Le tout sans souci de gestion locative. Les derniers résultats de la collecte du premier trimestre 2020, dont une grande partie a été réalisée avant le confinement, confirment l'appétit des investisseurs. Les SCPI d'immobilier d'entreprise ont collecté 2,56 milliards d'euros, en progression de 24 % par rapport à la même période de 2019, indique l'Aspim.

L'an passé, ce placement a servi en moyenne 4,42 % contre 4,35 % en 2018 (voir tableau). « *La SCPI fait mieux que l'immobilier en direct et que les fonds euros d'un contrat d'assurance-vie. Et elle est plutôt stable face une Bourse volatile* », indique Alexandre Gilbert, responsable du département clientèle privée d'Hausmann Patrimoine.

Crise temporaire ?

Reste que la pierre papier composée à 100 % de biens locatifs (bureaux, entrepôts, commerces, résidences services) est depuis la crise sanitaire gênée dans l'encaissement des loyers. Les sociétés



de gestion admettent enregistrer, au deuxième trimestre, des retards de paiement. Toutes espèrent récupérer ce manque à gagner d'ici à la fin de cette année grâce à des étalements négociés avec les locataires.

Reste que pour limiter cette possible baisse de revenus, donc des dividendes versés aux associés, beaucoup pourraient puiser, aujourd'hui ou demain, dans leur « report à nouveau » (RAN) ou dans les plus-values sur ventes d'actifs. « Ces deux postes font office de matelas de sécurité. Durant les périodes fastes, certaines sociétés de gestion choisissent de ne pas distribuer la totalité des loyers afin d'en mettre une partie de côté à utiliser en cas de baisse de revenus », rappelle Cyril de Francqueville, directeur général délégué de BNP Paribas REIM France. Pour les rares SCPI ne disposant pas de « report à nouveau », ce matelas de sécurité ne peut pas être mis à contribution. C'est notamment le

© 2020 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.

PubliCertificat émis le 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20200605-EC-0603311663322

Produits - services

cas de Corum Origin, une SCPI récente et une des plus performantes du marché depuis cinq ans. Selon sa société de gestion, Corum AM Gestion, le taux de 6,25 % servi en 2019 pourrait passer à 6 %, voire 5,89 % en 2020. Ce qui la laisserait largement dans le peloton de tête des rendements.

Globalement, « *la prévision annuelle du secteur, avant et après la crise, baisserait de 13,26 %, ramenant le rendement 2020 à 4,01 %* », avance Paul Bourdois, cofondateur de France SCPI (voir tableau). « *Si la performance globale 2020 des SCPI s'annonce à ce jour, moins bonne que l'an passé, elle reste attractive. Cela illustre le caractère défensif de ce placement. La multiplicité des actifs, des secteurs géographiques et des locataires permet de mutualiser le risque* », relève Olivier Dacquin, directeur du développement d'Alpheys. De plus, « *la SCPI n'est pas un investissement de court terme. Les parts sont à garder pendant dix ans au moins. Ce trou d'air temporaire est donc à relativiser sur une longue période* », rappelle Stéphane Debair, PDG de Selexium.

Il n'en reste pas moins que la SCPI n'est pas déconnectée de la conjoncture économique désormais dérégulée par la crise sanitaire. Nombre d'experts ont quand même annoncé une récession « *historique* ». D'un point de vue immobilier, cela devrait rimer avec des économies de surfaces (licenciements, défaillances de sociétés).

Loyers révisés à la baisse

Cela pourrait conduire à « *une possible contraction de la demande locative plus une hausse du taux de vacance. Les loyers pourraient être révisés à la baisse à*

l'occasion de la renégociation des baux. A terme, ce scénario pourrait avoir un effet sur la valorisation du patrimoine et des parts », avance Marc Bertrand, président de La Française Real Estate Managers. Autant dire que la sélection de ce placement doit plus que jamais s'effectuer sur la base de trois critères objectifs : la taille, le rendement, la nature de la SCPI.

Exprimée en millions, parfois même en milliards d'euros, la capitalisation d'une SCPI informe sur sa taille. Les spécialistes indiquent qu'elle dispose d'une bonne envergure dès lors qu'elle atteint de 500 à 600 millions d'euros. Au-delà du milliard, certaines SCPI sont qualifiées de « paquebots », car elles offrent une bonne stabilité des résultats en cas de tempête.

Une taille critique s'avère aussi un gage de liquidité des parts. En matière de rendement, « *l'analyse de son historique permet d'en savoir davantage sur les résultats* », signale Jean-Marc Coly, directeur général d'Amundi Immobilier. « *La qualité de la signature des locataires en place et/ou leur solidité financière vont influencer sur la régularité des paiements, donc des dividendes* », complète Eric Cosserat, PDG de Perial. Cette notion s'avère un élément important notamment pour des investisseurs en quête de revenus pour doper leur retraite.

Portefeuille diversifié

Enfin, la nature de la SCPI. Si les SCPI commerces et celles axées sur l'hôtellerie devraient connaître les plus fortes turbulences, celles de bureaux, de santé ou de logistique devraient mieux s'en sortir. « *Mieux vaut aujourd'hui se composer un portefeuille avec une domi-*

nante de grandes SCPI d'immobilier d'entreprise de qualité, avec si possible une diversification géographique en France et à l'étranger (Allemagne, Benelux) », conseille Philippe Lauzeral, président de Stellium Invest.

« *Il faut opter pour des SCPI qui investissent dans les centres-villes dynamiques ou les grandes métropoles régionales, comme Paris, Lyon, Bordeaux ou Nantes* », ajoute Jean-Marc Peter, directeur général du groupe Sofidy. La stratégie de gestion doit bien être identifiée, qu'elle soit prudente, dynamique, voire opportuniste. Enfin, « *même si ce placement est intrinsèquement diversifié, mieux vaut panacher les détentions en investissant dans des véhicules de sociétés de gestion différentes* », conseille Marie-Stéphanie Hess, directrice du développement de Sicavonline.

Laurence Boccara

LesEchos

Nom de la source	Les Echos
Type de source	Presse • Journaux
Périodicité	Quotidien
Couverture géographique	Nationale
Provenance	France

p. sup4



Vendredi 5 juin 2020

Les Echos • no. 23213 • p. SUP4 • 1120 mots

Les recettes pour muscler les rendements de votre assurance-vie

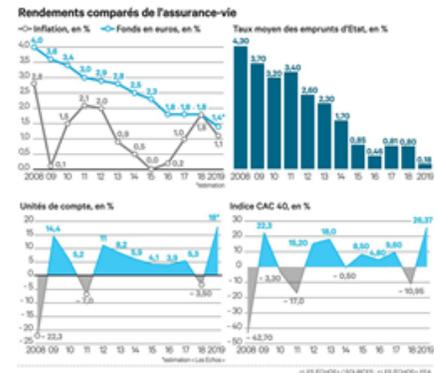
LAURENCE DELAIN

Encouragés depuis des mois par leurs conseillers de clientèle à diversifier leur contrat pour éviter de miser exclusivement sur des fonds en euros à la rentabilité déclinante, les détenteurs d'assurance-vie, qui ont vu la performance des supports en UC se dissoudre en quelques semaines sous l'effet du « coronakrach », s'interrogent sur le cap à donner à leur épargne en ces temps de crise inédite. Éléments de réponse.

Faut-il en ce début juin basculer l'encours de son assurance-vie sur un fonds en euros au capital garanti dont le rendement moyen annuel est tombé - avant prélèvements sociaux de 17,2 % - sous la barre du 1,5 % ? Ou au contraire jouer la carte de la prise de risques pour profiter des points bas boursiers ? Cette question en mode binaire posée dans un contexte totalement incertain appelle non pas une mais plusieurs réponses fondées sur quelques réflexes de bon sens patrimonial si l'on veut éviter l'écueil d'arbitrages précipités.

. Sécuriser en connaissance de cause avec le fonds en euros

Majoritairement investis en obligations d'Etat et d'entreprise, les fonds en euros ont beau subir une érosion continue de leur rendement au diapason de la chute des taux longs, ils demeurent sans égal pour qui souhaite, moyennant un rendement deux fois supérieur à celui du Livret A, disposer d'une poche d'épargne tout à la fois garantie et disponible dans un cadre fiscal allégé (en cas de sortie, taxation forfaitaire circonscrite aux intérêts générés avant huit



ans et important abattement sur ces gains au-delà). En ces temps tourmentés, il est donc recommandé de sécuriser sur ces supports une fraction plus ou moins importante de son multisupport selon son aversion au risque en effectuant toutefois quelques contrôles.

Il faut par exemple vérifier que le fonds en euros visé rapporte encore au moins 1 %; qu'il ne soit pas trop chargé en frais sur prime et de gestion (ces derniers sont désormais souvent déduits de la garantie en capital sur laquelle s'engage l'assureur) et que sa souscription n'exige pas en parallèle un quota minimum d'UC (unités de compte). Cette condition tend à se généraliser mais vaut toutefois pour les nouveaux versements et non pour les arbitrages effectués au sein du contrat.

© 2020 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.

Publi Certificat émis le 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20200605-EC-0603326922370

Produits - services

« Si l'on ouvre un nouveau multisupport, il faut privilégier les contrats individuels permettant d'investir en toute liberté sur un fonds en euros et dont les conditions générales ne peuvent être modifiées sans l'accord du souscripteur », observe Cyrille Chartier-Kastler, fondateur du site indépendant d'informations Goodvalueformoney.eu (GVfM).

. Respecter son profil d'investisseur

C'est le leitmotiv de tous les professionnels. « La part respectueuse dévolue aux fonds en euros et aux UC doit demeurer tributaire du projet poursuivi, de l'horizon de placement et de l'aversion au risque de chacun », résume Gilles Belloir, directeur général de Placements-direct.fr. Le conseil en soi n'est pas nouveau. Ce qui l'est davantage, c'est son respect par un nombre grandissant de souscripteurs. « Les ratios fonds en euros/UC de nos clients n'ont guère bougé, ce qui laisse à penser que la promotion des vertus de la gestion diversifiée au long cours que nous faisons depuis toujours à travers notamment nos mandats de gestion pilotés par Rothschild & Co Asset Management porte ses fruits », confirme Julien Schahl, responsable placements et épargne chez ING en France.

« Malgré le dévissage boursier, nos clients n'ont pas arbitré dans la panique comme ce fut le cas lors des crises précédentes », constate pour sa part Bernard Le Bras, président du directoire de Suravenir (groupe Arkéa). Également convaincu de la pertinence des gammes de gestion déléguée « clés en mains » l'assureur n'a d'ailleurs pas hésité à lancer le 24 avril, en plein confinement, une nouvelle offre de ce type via sa filiale Vie Plus.

Rester fidèle à son profil d'investisseur semble d'autant plus approprié en cette période de forte volatilité boursière que cela permet le cas échéant de jouer sans efforts la carte du bon market-timing. « Le repli des marchés transforme mécaniquement des profils équilibrés en profils défensifs et nous faisons valoir à nos clients qu'en maintenant la quote-part initiale d'UC de leur profil équilibré, ils profitent 'naturellement' du potentiel de la baisse », indique Vincent Courroyer, président de Magnacarta (groupement de CGP, conseillers en gestion de patrimoine).

. Prendre date sur les marchés

« Dans les six à neuf prochains mois, on peut s'attendre à de belles opportunités pour les investisseurs, même si l'extrême volatilité des places financières rend leur saisie délicate », anticipe Patrick Ganansia, expert patrimonial indépendant, fondateur de la société Herez. Les épargnants les plus avertis ont déjà capté le message. « Nombre de nos clients attendaient le bon point d'entrée sur des marchés jugés trop hauts en début d'année et courant mars les nouveaux versements en UC ont grimpé de façon significative », remarque Gilles Belloir. La fintech Mon Petit Placement, qui a lancé début janvier un contrat sans fonds en euros, fait le même constat.

« En deux mois notre activité a bondi de 50 % », calcule Thomas Perret, président-fondateur de cette start-up qui recommande à ses clients de fractionner leur investissement pour lisser la prise de risques. « Si vous disposez de 5.000 euros à placer par exemple mieux vaut injecter 500 euros pendant dix mois. » Autre partisan de l'investissement progressif, Edouard Michot, président d'Assurancevie.com, insiste quant à lui sur la

nécessité de privilégier la transparence de supports peu chargés en frais comme les ETF et de garder à l'esprit que « les délais d'arbitrage de j+ 1 à j+ 3 qui prévalent souvent en assurance-vie, peuvent avoir des effets contre-productifs dans la période tempétueuse que nous traversons ».

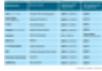
. S'interroger sur l'immobilier

Même si le marché des SCPI peut encore offrir de confortables rendements en 2020 (autour de 4 % en moyenne, selon les anticipations de France SCPI et l'observatoire des SCPI de Linxea), plusieurs professionnels s'inquiètent de la fragilisation de cette classe d'actifs. « La sélection doit être rigoureuse et la plus grande prudence s'impose pour les sociétés investies en murs de magasin en province », glisse Patrick Ganansia. Edouard Michot va, lui, un cran plus loin en conseillant aux assurés en quête de sécurisation, « de cristalliser certaines plus-values en vendant ce qui n'a pas encore baissé comme l'immobilier ».

Pour Gilles Belloir, la pierre papier (élargie aux parts de SCI et d'OPCI) reste toutefois une bonne alternative « pour diversifier son contrat sans prise de risques excessive sous réserve de se projeter sur un horizon de placement d'au moins huit ans ». C'est également l'avis de Frédéric Puzin, président de Corum L'Épargne, qui en choisissant de lancer mi-mars Corum Life, une assurance-vie 100 % UC, affiche sa confiance dans les supports proposés, des fonds obligataires et SCPI maison. « Ils bénéficient d'une antériorité forte et d'un track record incontesté, Corum Origin n'ayant jamais fait moins de 6 % de rendement en neuf ans par exemple. »

Produits - services

Laurence Delain



Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 11 juin 2020

L'AGEFI Quotidien • 177 mots

Deutsche Bank réorganise sa banque privée internationale

Deutsche Bank a annoncé hier qu'elle allait réunir ses activités de gestion de fortune et de banque de détail et d'entreprise à l'international au sein d'une nouvelle division de banque privée internationale. Le nouvel ensemble concentrera environ 3 milliards d'euros de revenus, soit 13% de l'activité du groupe, et 250 milliards d'euros d'actifs sous gestion, a indiqué la première banque allemande dans un communiqué. Le rapprochement devrait permettre de diminuer les poste de back-office de ces métiers, dans le cadre de sa vaste restructuration annoncée en juillet dernier. Claudio de Sanctis, actuel responsable mondial de la gestion de fortune, dirigera la nouvelle division et deviendra également directeur général pour la région Europe, Moyen-Orient et Asie (EMEA). La banque allemande a par ailleurs indiqué que le montant de ses provisions pour créances douteuses devrait atteindre un pic d'environ 800 millions d'euros au deuxième trimestre, avant une normalisation au second semestre. Au premier trimestre, Deutsche Bank avait surpris les observateurs avec un niveau de provisions bien plus faible que chez ses concurrents.



© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200611-GA-1527352



Nom de la source

Les Echos (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 3 juin 2020

Les Echos (site web) • 672 mots

La Banque Postale veut s'imposer dans la banque privée

ROMAIN GUEUGNEAU

BPE, la filiale de banque privée de La Banque Postale, a doublé ses encours en cinq ans. Acquéreur potentiel de Meeschaert, en lice pour racheter la banque de détail de HSBC France, BPE veut accélérer son développement via des opérations de croissance externe.

C'est une petite transaction qui pourrait en appeler d'autres. La semaine dernière, BPE, la banque privée de La Banque Postale, a annoncé l'acquisition de LBPIC, une filiale de sa maison-mère, spécialisée dans le conseil pour les investissements immobiliers. La société, créée en 2010, emploie 50 salariés, pour un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros. « Cette opération permet de nous renforcer sur le marché de l'investissement immobilier en direct et de compléter notre offre de banque privée », commente Jean-Marc Ribes, le président du directoire de BPE.

Dans les faits, la transaction consiste à transférer une filiale vers une autre au sein d'un même groupe, La Banque Postale. Elle illustre néanmoins la montée en puissance d'un établissement désireux de se faire une place sur le marché très fermé des banques privées. Et qui est désormais cité dans tous les gros dossiers de la place.

BPE fait en effet partie des acquéreurs potentiels pour la banque privée Meeschaert. Malgré la crise, elle reste également candidate au rachat de la banque de détail de HSBC France. « Nous avons de fortes ambitions sur le

marché, et on ne s'interdit pas de faire des opérations de croissance externe », prévient Jean-Marc Ribes, aux commandes depuis 2015.

Le seuil des 10 milliards d'encours

Rachetée en 2013 à Arkéa, BPE a doublé ses encours sous gestion en cinq ans, qui flirtent avec les 10 milliards d'euros (9,7 milliards au premier trimestre). Le produit net bancaire affiche une croissance à deux chiffres depuis cinq ans, et s'est établi à 140 millions d'euros en 2019. « C'est un OVNI dans le secteur. J'ai rarement vu un établissement croître aussi vite, tout en étant très rentable », observe Annabelle Rocat, associée du cabinet de conseil Alpha FMC.

L'établissement, qui emploie 400 personnes, a su capitaliser sur le soutien de son actionnaire. La fusion-absorption en 2015 de la structure de gestion privée de La Banque Postale (LBPGP) lui a permis de récupérer de nombreux clients patrimoniaux du groupe. « On réussit à jouer sur les deux tableaux : en développant notre clientèle propre, et en proposant aux clients de La Banque Postale des services et des offres de banque privée auxquels ils n'avaient pas accès jusqu'alors », explique Jean-Marc

© 2020 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.



Les acteurs - stratégie - offre

Ribes. BPE compte aujourd'hui 62.000 clients, dont des patrons de PME, des cadres mais aussi des grandes familles.

A la conquête des bureaux de Poste

La conquête passe aussi par un maillage important du territoire. Alors que la banque dispose de 30 agences siglées BPE, elle a ouvert, depuis 2017, 47 espaces privés dans les bureaux de Poste, essentiellement dans des villes moyennes. « *On se positionne comme la banque privée des territoires, avec une assise parisienne importante* », explique Jean-Marc Ribes. « *Ils ne sont pas les seuls* », nuance Annabelle Rocat. *Mais beaucoup de clients sont sensibles au label La Poste, vu comme un gage de solidité financière* » .

Reste à savoir si cela sera un avantage dans les transactions à venir. « *Cela peut rassurer des vendeurs* », estime un bon connaisseur du marché. Mais l'activisme de la direction peut aussi inquiéter en interne. « *On est sur tous les coups en ce moment, mais il ne faudrait pas qu'on fasse n'importe quoi*, prévient Pascal Leblay, secrétaire du CSE . *On a déjà pas mal de dossiers à gérer chez nous, notamment l'intégration avec CNP Assurances* » . BPE espère en tout cas continuer à faire parler d'elle dans les mois à venir.

Romain Gueugneau

Encadré(s) :

Quand les banques privées sont attaquées sur leur propre terrain
<https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/quand-les-banques-privees-sont-attaquees-sur-leur-propre-terrain-1149397>

Note(s) :

Articles connexes :

[Rothschild & Co et La Banque Postale intéressés par la banque privée Meeschaert](#)

[Mobilisée face à la crise, la Banque Postale maintient ses projets de conquête](#)

[La Banque Postale - CNP : quatre questions sur le mariage de l'année dans la finance](#)

Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 5 juin 2020

L'AGEFI Quotidien • 85 mots

Syz taille dans ses effectifs de gestion d'actifs

La banque privée genevoise Syz va licencier une vingtaine de collaborateurs travaillant au sein de son unité de gestion d'actifs, a appris le quotidien suisse Le Temps. Un plan social a été mis en place pour ces employés, qui travaillaient au sein de la gamme de fonds Oyster, vendue en février dernier à IM Global Partner. Une quinzaine d'autres salariés ont été re-placés au sein du groupe. Syz n'a pas souhaité faire de commentaire auprès du quotidien.

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200605-GA-1527040



Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 3 juin 2020

L'AGEFI Quotidien • 228 mots

Le CIC s'allie à un acteur allemand dans la banque d'investissement

Amélie Laurin

Le CIC, filiale du Crédit Mutuel Alliance Fédérale, élargit son offre à destination des entreprises de taille intermédiaire et des investisseurs par un accord commercial avec la banque privée allemande M.

M.

Warburg & Co. « Cette coopération démarrera par la distribution en France, aux Etats-Unis et au Canada, des services d'aide à la décision d'investissement produits par M.

M. Warburg », précise un communiqué commun diffusé ce mercredi. L'accord « couvre aussi les activités d'intermédiation et de primaire actions », mais ce volet n'est pas détaillé par les deux parties. « En plus de ce que nous proposons aux Etats-Unis par le biais de notre filiale CIC Market Solutions, cette coopération vient étoffer notre offre de service vers les entreprises et les investisseurs dans un environnement exigeant, déclare Philippe Vidal, directeur général adjoint du CIC cité dans le communiqué. L'Allemagne est en effet le second marché domestique de Crédit Mutuel Alliance Fédérale grâce à Targobank et à BECM. Les entreprises du 'Mittelstand' allemand sont au coeur de notre stratégie commerciale ». « Dans un futur proche », M.

M. Warburg & CO et le CIC veulent élargir leur partenariat au primaire

obligatoire et aux produits structurés. La Banque Européenne du Crédit Mutuel (BECM), filiale de Crédit Mutuel Alliance Fédérale, en charge des activités de banque commerciale vers les entreprises en Allemagne, soutiendra cette coopération.

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200603-GA-1526857



Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 10 juin 2020

L'AGEFI Quotidien • 329 mots

Deutsche Bank restructure sa banque privée internationale

Deutsche Bank a annoncé ce mercredi qu'elle va réunir ses activités de gestion de fortune et de banque de détail et d'entreprise à l'international au sein d'une nouvelle division de banque privée internationale. Le nouvel ensemble concentrera environ 3 milliards d'euros de revenus, soit 13% de l'activité du groupe, et 250 milliards d'euros d'actifs sous gestion, a indiqué la première banque allemande dans un communiqué. Le rapprochement devrait permettre de diminuer les poste de back-offices de ces métiers, dans le cadre de sa vaste restructuration annoncée en juillet dernier. La nouvelle banque privée internationale de Deutsche Bank réunira les clients de son activité de gestion de fortune en Allemagne, en Europe, dans la zone Amériques, en Asie, au Moyen-Orient et en Afrique avec la clientèle de particuliers et de petites et moyennes entreprises en Italie, en Espagne, en Belgique et en Inde, a précisé le groupe. Provisions en hausse Claudio de Sanctis, l'actuel responsable mondial de la gestion de fortune, dirigera la nouvelle division et deviendra également directeur général pour la région Europe, Moyen-Orient et Asie (EMEA). L'actuel responsable de la région et de l'activité de banque de détail et d'entreprise au niveau international, Ashok Aram, a décidé de quitter le groupe pour des raisons personnelles, a déclaré Deutsche Bank suite à la révélation de son départ mardi. La banque allemande a par

ailleurs indiqué aujourd'hui qu'elle s'attend à un pic de ses provisions pour créances douteuses au deuxième trimestre, avant une normalisation au second semestre. Le montant des provisions devrait atteindre environ 800 millions d'euros au deuxième trimestre, a précisé James von Moltke, le directeur financier du groupe, lors d'une conférence organisée par Goldman Sachs. Il a précisé que le deuxième trimestre devrait connaître «le pic des provisions pour pertes de crédit cette année», avant une amélioration au second semestre. Au premier trimestre, Deutsche Bank avait surpris les observateurs avec un niveau de provisions bien plus faible que chez ses concurrents.

© 2020 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 19 juin 2020 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.

news-20200610-GA-1527343

