
Veille documentaire - Gestion privée

Mardi 30 avril 2019 à 15 h 04

32 documents

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

Par Anne Malherbe, Veille et Documentation

Sommaire

Gestion privée - Généralités • 6 documents

Mieux Vivre Votre Argent	26 avril 2019 Placements financiers La loi Pacte rebat les cartes de l'épargne. ... des débloquages anticipés, élargis par exemple à l'acquisition de la résidence principale. Enfin, les épargnants auront plus de liberté pour choisir entre une sortie en rente ou en capital pour ...	6
Le Figaro	20 avril 2019 Marchés : les taux négatifs menacent l'épargne MARCHÉ Les rémunérations auxquelles les épargnants peuvent aujourd'hui prétendre pour faire fructifier leurs économies sont désespérantes : le rendement des emprunts d'État à 10 ans, qui constitue le principal support ...	9
L'AGEFI Actifs	19 avril 2019 Le CGP hors de cause ... Un CGP conseille une opération de défiscalisation qui donne lieu à rectification par le fisc Les juges retiennent qu'il n'a commis aucune faute de nature à engager sa responsabilité ...	11
Option Finance	8 avril 2019 Les family offices misent sur le private equity En tête des classes d'actifs privilégiées par les entreprises familiales pour investir leur patrimoine arrive le private equity. 21 % des répondants au baromètre annuel de l'Association française du family office ...	13
L'AGEFI Actifs	19 avril 2019 La banque privée attendue au tournant Il y a 15 ans, les services de la plupart des banques privées étaient ouverts aux clients disposant de 100.000 à 200.000 euros d'actifs sous gestion. Les établissements étaient ...	14
Les Echos - Le Cercle (site web)	2 avril 2019 Opinion Hard Brexit : quels impacts sur vos placements financiers ? ... 'UE sans accord (un "no deal") de plus en plus réaliste. Ce risque invite les épargnants français à garder un oeil vigilant sur leurs placements financiers, notamment lorsqu'ils sont réalisés ...	18

Produits - services • 20 documents

Investir-Le Journal des finances	27 avril 2019 Le virage de la finance responsable a déjà été pris ... des activités solidaires) et toutes les unités de compte proposées sont labellisées Finansol. Appétence des épargnants « Les épargnants sont sensibles à tout ce qui concerne l'écologie et les critères ESG ...	20
L'AGEFI Hebdo	25 avril 2019 Une tempête dans un verre d'eau ... attend les distributeurs. Intermédié dans sa vente, un même contrat peut être proposé par un conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGP), un courtier, le salarié de la compagnie, une plate-forme ...	21

Investir-Le Journal des finances	20 avril 2019 Les conséquences de la loi Pacte sur l'épargne retraite ... ne connaissent pas le montant de leur future pension (enquête Ipsos pour le Cercle des épargnants) et 52 % des actifs n'épargnent pas en vue de leur retraite (Baromètre de l ...	24
Les Echos	19 avril 2019 Peut-on toujours faire confiance aux fonds patrimoniaux ? ... des fonds ouverts explicitement commercialisés comme patrimoniaux, en ce sens qu'ils contiennent le mot « patrimoine » dans leur nom (seuls ceux gérant au moins 5 millions d'euros ont été retenus). Au ...	26
L'AGEFI Hebdo	25 avril 2019 « L'usage veut que les commissions restent acquises au premier courtier » ... 'inverse, parce qu'un assureur diffuse des contrats différenciés selon ses canaux de distribution, un CGP pourra-t-il offrir des produits issus du réseau qu'il ne connaît pas ? *Chambre nationale ...	28
Le Particulier	1 mai 2019 Tout ce qui rentre en compte pour l'impôt sur la fortune immobilière ... surprise pour les enfants nus-propriétaires », relève Élise Van Haecke, ingénieure patrimoniale de Swiss Life Banque Privée. ? Un veuf, usufruitier en vertu d'un testament ou d'une donation au dernier vivant ...	30
Les Echos	12 avril 2019 Prix, frais, fiscalité... Faut-il investir dans l'immobilier neuf ? ... payée. D'où l'importance, insiste Sébastien Peyrot, directeur régional du Groupe Quintésens spécialisé en gestion de patrimoine, « de vérifier que le prix au mètre carré du neuf pratiqué correspond au prix ...	33
Les Echos	5 avril 2019 Trois bonnes raisons d'investir en crowdfunding ... devraient être financièrement plus solides et aussi plus rentables », avance Céline Mahinc, responsable de la gestion de patrimoine au cabinet Eden Finances. Avec davantage de moyens financiers, ces acteurs vont pouvoir renforcer ...	35
L'Express	3 avril 2019 10 % par an? Oh, la vache! ... drôles de réclamations remontent jusqu'aux bureaux de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Des épargnants qui se sont offert de belles bêtes sur des plateformes attrayantes ont perdu la trace ...	37
Le Monde	27 avril 2019 Des SCPI thématiques pour se diversifier Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), longtemps cantonnées aux bureaux et commerces, ont, ces dernières années, fait leur mue. Face à un afflux de liquidités à placer et en quête d ...	38
Investir-Le Journal des finances	27 avril 2019 Le compte titres, un outil méconnu de transmission Transmettre sur plusieurs générations Lorsqu'ils le comparent à des placements bénéficiant de régimes fiscaux privilégiés tels le PEA, le PEA-PME ou l'assurance-vie, les épargnants peuvent s'interroger quant ...	40
Les Echos	26 avril 2019 Du nouveau pour les dividendes Les dividendes et distributions assimilées perçus par les personnes physiques en 2018 sont soumis, en principe, à la flat tax (12,8 % d'impôt sur les revenus). Sur option, ces revenus ...	42
L'AGEFI Actifs	19 avril 2019 Les bancassureurs gardent la main ... Le marché français de l'assurance vie poursuit sa concentration, selon l'ACPR Les filiales de bancassureurs ont représenté 61% de la collecte brute en 2018 ...	44

	19 avril 2019		
L'AGEFI Actifs	Une protection sur mesure pour les portefeuilles en UC		46
	... Quantam propose Pulsar, une solution permettant aux investisseurs de couvrir leur portefeuille d'assurance vie. Le service est aujourd'hui disponible sur des contrats luxembourgeois, mais la société compte le proposer en ...		
	19 avril 2019		
Les Echos	Le marché obligataire gagné par la fièvre verte		48
	Le marché des obligations vert reprend des couleurs. En 2018, les nouvelles levées avaient à peine dépassé les volumes de l'année précédente. 2019 s'annonce sous de meilleurs auspices. « Les émissions ...		
	18 avril 2019		
L'AGEFI Hebdo	Bientôt la transparence pour les opérations de financement sur titres		50
	... de titres, ventes-rachats/rachats-ventes ou margin lending seront bientôt soumis à de nouvelles obligations de reporting. La Commission européenne a enfin adopté et publié les standards techniques (RTS) relatifs au ...		
	16 avril 2019		
Les Echos	Les fonds immobiliers ont toujours la cote		52
	... Sans atteindre le niveau record touché en 2017, la collecte est restée forte en 2018 sur les SCPI et OPCI. Une situation qui pousse les gestionnaires à la diversification. ...		
	13 avril 2019		
Le Figaro	Les sociétés foncières retrouvent les faveurs des investisseurs		54
	... plongé de 21,5 %. Les foncières, qui tirent leurs revenus de la gestion de leur patrimoine immobilier, sont par nature emprunteuses et donc particulièrement sensibles au niveau des taux d'intérêt ...		
	5 avril 2019		
Banques Hebdo	Les taux d'intérêt baissent encore sur les crédits immobiliers		56
	... à moyen terme grâce à la vente de produits annexes : moyens de paiement, ouverture de compte épargne, assurance habitation, etc.." De fait, le modèle français de banque de détail n'est aujourd'...		
	4 avril 2019		
L'AGEFI Quotidien	L'ACPR surveillera de près la vente des unités de compte en 2019		57
	... lors d'une conférence de presse, hier. De fait, si la collecte nette de l'assurance vie en UC a fléchi de 12,6% l'an dernier, par rapport à 2017, en ...		

Les acteurs - stratégie - offre • 6 documents

	25 avril 2019		
L'AGEFI Hebdo	Un nouveau président pour Edmond de Rothschild France		59
	... office dont il assure la direction. Il reprend la direction d'une nouvelle équipe en 2012 et assume, à partir de janvier 2017, les fonctions de directeur de la banque privée. ...		
	10 avril 2019		
L'AGEFI Quotidien	SG Private Banking et Lyxor sont mis au régime sec		60
	... Le plan d'économies de la Société Générale prévoit 52 suppressions de postes nettes sur 87 au siège de la banque privée à Paris, et 28 sur 95 chez Lyxor. ...		
	8 avril 2019		
L'AGEFI Quotidien	La banque privée de BNP Paribas assiège le Mittelstand		61
	... intentions en la matière, BNP Paribas entend se renforcer dans le Mittelstand, notamment via sa banque privée. En septembre dernier, BNP Paribas Wealth Management a recruté Michael Arends, l'un des dirigeants ...		

	5 avril 2019	
L'AGEFI Actifs	La gestion de patrimoine des seniors et personnes âgées vulnérables ... Les formations en gestion de patrimoine n'échappent pas à l'exigence de s'adapter aux évolutions de notre société Cet exemple de diplôme apporte une réponse en parfaite adéquation avec les ...	63
	3 avril 2019	
L'AGEFI Quotidien	La Maif mise sur l'assurance de personnes ... Dans le cadre de son plan stratégique 2022, l'assureur mutualiste historique du monde enseignant va dans un premier temps retravailler son offre d'épargne. ...	65
	5 avril 2019	
L'AGEFI Actifs	Bientôt une formation dédiée aux family office ... L'Affo annonce le lancement d'une formation dédiée aux family office créée en partenariat avec l'Aurep Les grandes familles réalisent l'importance de se structurer et les family office se ...	67



Nom de la source

Mieux Vivre Votre Argent

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 26 avril 2019

Mieux Vivre Votre Argent • no. 444 • p. 12,014 • 1318 mots

Placements financiers La loi Pacte rebat les cartes de l'épargne.

Spy Audrey

Voté après de longs débats, le texte prévoit de nombreuses mesures concernant l'épargne retraite, l'assurance vie, le plan d'épargne en actions et l'épargne salariale.

p. 12



Après des mois de discussions, la loi Pacte (Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises) a définitivement été adoptée le 11 avril dernier. S'il faudra encore attendre l'aval du Conseil constitutionnel puis la parution dans les prochains mois des décrets et ordonnances pour connaître tous ses détails pratiques, ce texte va significativement modifier le paysage de votre épargne. Panorama des principales mesures.

Plan d'épargne retraite : une réforme d'envergure. Rendre l'épargne retraite plus attractive, plus performante et, surtout, plus simple d'utilisation, telles sont les ambitions affichées de la loi Pacte. Dans ce cadre, le Gouvernement a créé le PER (plan d'épargne retraite), dont l'objectif est de réunir les enveloppes existantes : les Perp (plan d'épargne retraite populaire) et les contrats Madelin, souscrits à titre individuel; les Perco (plans d'épargne pour la retraite collectifs) et contrats retraite article 83, proposés en entreprise. Les règles de tous ces contrats seront harmonisées en termes de fiscalité (notamment la possibilité de déduire les versements des revenus imposables) ou encore de fonctionnement. La gestion pilotée, qui consiste à investir votre épargne en fonction de votre horizon de temps, sera

appliquée par défaut. L'option de réversion de la rente viagère pour le conjoint (en cas de décès du titulaire du produit) sera également généralisée à tous les dispositifs.

Autre nouveauté : les conditions de sortie de l'épargne retraite seront assouplies. Il en sera ainsi des déblocages anticipés, élargis par exemple à l'acquisition de la résidence principale. Enfin, les épargnants auront plus de liberté pour choisir entre une sortie en rente ou en capital pour leurs versements volontaires, mais aussi pour ceux issus de l'intéressement ou de la participation. Le Gouvernement sera toutefois plus généreux en avantages fiscaux en cas de sortie en rente.

Assurance vie : transférabilité et transparence.

La loi Pacte s'est aussi attaquée à l'assurance vie. Premier champ de bataille du Gouvernement : moderniser les fonds euro-croissance, produits hybrides entre le fonds en euros et les unités de compte dont le capital n'est garanti qu'à partir de huit ans de détention, en rendant plus lisible leur formule de revalorisation. Autre bonne nouvelle pour les épargnants, la transférabilité partielle des contrats d'assurance vie a été actée. Un vieux contrat pourra être transféré

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



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

news-20190426-VV-3796421



Gestion privée - Généralités

vers un produit plus compétitif d'un même assureur sans perdre l'antériorité fiscale. Une petite avancée par rapport à l'amendement Fourgous de 2005 qui permet aux épargnants détenteurs de contrats monosupports de les transférer uniquement vers un contrat multisupport au sein d'un même assureur sans pénalité fiscale, à condition d'investir au minimum 20 % de ses avoirs sur des placements à risque.

Pour booster son nouveau produit retraite, le Gouvernement donnera la possibilité, jusqu'à la fin de 2022, au détenteur de contrats d'assurance vie de plus de huit ans, et ayant encore plus de cinq ans devant eux avant leur retraite, de transférer leur épargne vers un PER à des conditions fiscales avantageuses (abattement dédié sur les plus-values et déduction des sommes transférées des revenus imposables dans la limite de certains plafonds).

Troisième évolution notable : la mise en place de règles de transparence accrues pour les assureurs. Ces derniers auront l'obligation de rendre publics le taux de rendement garanti moyen et le taux moyen de la participation aux bénéfices attribué pour chaque contrat, même pour ceux qui ne sont plus commercialisés ! Ils devront les publier sur leur site Internet dans un délai de 90 jours suivant le 31 décembre de l'année de revalorisation et les garder disponibles pendant cinq ans. Cette exigence de transparence s'appliquera aux frais prélevés sur les unités de compte. La dernière règle imposée aux assureurs concerne cette fois la mise en place d'une offre de finance durable dans les unités de compte. Dès 2020, ils devront présenter aux épargnants au moins un fonds labellisé ISR (investissement socialement responsable). Puis en 2022, ils

complèteront leur gamme avec une unité de compte verte et une autre solidaire, bénéficiant respectivement des labels TEEC (Transition énergétique et écologique pour le climat) et Finansol.

PEA : assouplissement des règles. La loi Pacte veut redynamiser l'investissement en Bourse. Première décision phare : la création d'un plan d'épargne en actions (PEA) destiné aux jeunes adultes. Cette nouvelle enveloppe permettra aux 1825 ans rattachés au foyer fiscal parental, ne pouvant initialement accéder au PEA faute d'être des contribuables à part entière, d'y placer jusqu'à 25 000 euros (somme déduite du plafond parental, le cas échéant). Elle profitera de la même fiscalité que le PEA classique. La mesure a été défendue par la F2iC (Fédération des investisseurs individuels et des clubs d'investissement) qui espère ainsi attirer la jeune génération sur les marchés actions.

Deuxième nouveauté concernant le PEA, le Gouvernement a décidé d'apporter plus de flexibilité en cas de rachats. Aujourd'hui, l'épargnant souhaitant effectuer un retrait avant huit ans est contraint de clôturer son PEA. A partir de huit ans, il lui est possible de procéder à des retraits partiels, mais tout rachat entraîne l'impossibilité de réaliser de nouveaux versements. Désormais, la loi autorisera un retrait dès la cinquième année du plan sans entraîner sa clôture. Et un retrait au-delà de huit ans ne bloquera plus les dépôts ultérieurs.

La loi prévoit aussi de fusionner les plafonds du PEA et du PEA-PME. Les épargnants pourront investir jusqu'à 225 000 euros sur ces deux enveloppes. En outre, la liste des instruments éligibles au PEA-PME sera élargie aux titres

émis par les plates-formes de crowdfunding (minibons, obligations à taux fixes, titres participatifs).

Epargne salariale : fortes incitations pour les PME.

L'Etat vise à doubler d'ici à la fin de l'année prochaine le nombre de salariés de PME couverts par un dispositif d'épargne salariale. Pour tenir les délais, le Gouvernement a déjà réintégré certaines mesures de la loi Pacte dans sa loi de finances pour 2019 votée l'an passé. Le forfait social (charges patronales de 20 %) a été supprimé, depuis le 1er janvier, sur les sommes versées au titre de l'intéressement pour les entreprises de moins de 250 salariés, ainsi que sur l'ensemble des versements d'épargne salariale (intéressement, participation et abondement de l'employeur) pour les sociétés de moins de 50 salariés.

Au-delà de l'incitation fiscale, le Gouvernement facilitera les démarches pour les entreprises par la mise en place d'accords d'intéressement et de participation de branche. L'instauration d'un PEE (plan d'épargne entreprise) ne sera plus obligatoire pour la création d'un Perco (plan d'épargne pour la retraite collectif). L'actionnariat salarié sera aussi stimulé par différentes mesures : décotes relevées, fiscalité assouplie, abondement unilatéral de l'employeur... Enfin, si l'Etat décide de céder les parts qu'il détient dans une entreprise, il devra en réserver 10 % aux salariés, mesure qui devrait s'appliquer, par exemple, à la privatisation d'ADP (*voir encadré*).

Encadré(s) :

Privatisations, cryptomonnaies : de nouvelles opportunités

Gestion privée - Généralités

La loi Pacte renferme une série de mesures plus marginales pour votre épargne. Certaines ont fait grand bruit au sein de la classe politique, comme les annonces de la privatisation d'ADP (ex-Aéroports de Paris) et de La Française des jeux. Si le premier est déjà coté en Bourse, l'opérateur de loterie pourrait, lui, y être introduit. Reste à savoir si les particuliers auront accès à ces deux opérations, l'Etat pouvant en effet décider de leur réserver une partie des actions. D'autres points concernent des marchés très spécifiques, comme les cryptomonnaies (bitcoin, ether...). L'Etat a décidé de mieux encadrer les levées de fonds avec ces monnaies virtuelles (Initial Coin offering, ICO). Un nouveau cadre juridique a été instauré et l'Autorité des marchés financiers sera chargée de délivrer des visas, qui ne seront toutefois pas obligatoires, aux acteurs souhaitant se financer à travers une ICO. Plus étonnant, le Gouvernement a accepté de rendre éligibles, sous conditions, les fonds professionnels spécialisés, dédiés aux investisseurs avertis, à l'assurance vie. Celle-ci pourra plus largement intégrer le non-coté ou les cryptomonnaies, qui viennent aussi d'être autorisées dans ces fonds.

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Samedi 20 avril 2019

Le Figaro • no. 23229 • p. 23 • 826 mots

Marchés : les taux négatifs menacent l'épargne

La BCE mène une vraie politique de répression à l'égard des épargnants. Il existe des solutions pour y échapper.

Laskine, Roland

p. 23



MARCHÉ Les rémunérations auxquelles les épargnants peuvent aujourd'hui prétendre pour faire fructifier leurs économies sont désespérantes : le rendement des emprunts d'État à 10 ans, qui constitue le principal support des contrats d'assurance-vie, est tombé autour de 0,35 % et les placements monétaires ne rapportent plus rien. Le Livret A ferait presque bonne figure, avec un taux de 0,75 %, s'il n'était pas plafonné à 22 950 euros par personne. Avec un taux d'inflation proche des 1,5 % dans la zone euro, l'épargne n'est pas protégée contre l'érosion monétaire.

De mémoire d'investisseurs, l'épargne n'a, dans notre pays, jamais été aussi mal rémunérée. Le 10 avril dernier, Mario Draghi, le président de la BCE, n'a laissé aucun espoir aux épargnants. Il a maintenu le principal taux directeur de la BCE à 0 % et a indiqué que « les taux d'intérêt resteront à leurs niveaux actuels au moins jus qu'à fin 2019 et, en tout cas, aussi longtemps que nécessaire pour soutenir l'activité économique dans la zone euro ».

La situation actuelle, que les experts qualifient sans détour de répression financière orchestrée par les banques centrales des pays développées, n'a aucune chance de s'améliorer à un horizon de

deux ou trois ans. Tout doit en effet être mis en oeuvre pour soutenir l'activité. En écrasant les taux d'intérêt, les banques centrales cherchent à diminuer le coût du crédit pour inciter les entreprises à investir et les ménages à consommer.

Il est difficile de trouver mieux que la Bourse

« L'orientation de la politique monétaire de la zone euro décidée mi-avril par la BCE ouvre la voie à des taux plus bas pour plus longtemps que les investisseurs ne l'estimaient. Il est ainsi probable que la courbe des taux allemands s'installe durablement en territoire négatif », estime Franck Dixmier, directeur des gestions obligataires d'Allianz Global Investors. Les Allemands, très remontés contre la BCE, l'ont bien compris : ils sont confrontés à des taux d'intérêt négatifs sur toutes les échéances, du placement des liquidités au jour le jour jusqu'aux emprunts d'État à 10 ans.

Non seulement l'épargne n'est pas rémunérée, mais il faut payer pour déposer son argent à la banque. En France, où les taux sont négatifs sur toutes les échéances inférieures à 7 ans, la situation n'est guère plus réjouissante.

Les taux de rémunération des obligations d'entreprises, qui rapportaient au-

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



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

news-20190420-LF-722x20x21704183612

Gestion privée - Généralités

paravant de confortables revenus, sont également en chute libre. Les rendements des meilleurs emprunts notés triple A sont tombés autour de 0,6 % en moyenne dans la zone euro. Pour trouver des rendements attrayants, de l'ordre de 4 % à 5 %, il faut se tourner vers des emprunts à hauts rendements, les fameux « high yield », mais il s'agit de la partie la plus spéculative du marché obligataire.

« *L'épargnant doit abandonner l'idée d'une épargne rémunérée sans risque* », prévient Olivier Raingeard, directeur des investissements chez Neuflyze OBC. Avec un rendement moyen de 3,4 % pour les valeurs du CAC 40 et une hausse autour de 83 % de l'indice sur les dix dernières années, il est difficile de trouver mieux que la Bourse pour faire fructifier son épargne financière. Investir dans le capital d'une entreprise dont le cours de Bourse dépend, à long terme, de sa capacité à générer des bénéfices constitue, à ce jour, le meilleur moyen de faire fructifier un capital financier dans une optique de long terme.

Un exemple parmi d'autres : LVMH, première capitalisation boursière française, a vu son cours de Bourse multiplié par 6,5 en dix ans, avec un profit net passé de 2 à 6,4 milliards sur la même période. Sur trente ans, le retour pour l'actionnaire dividende réinvesti ressort à 13,6 % par an en moyenne. Des affaires, comme Safran, L'Oréal, Air liquide ou Airbus, ont enregistré des performances tout aussi époustouflantes.

« *La diversification, à la fois sectorielle et géographique, permet de réduire l'exposition des portefeuilles à la volatilité*, explique Olivier Raingeard. *Il est aussi capital de se fixer un horizon d'investissement assez long pour pouvoir*

supporter les inévitables trous d'air auxquels sont soumis les placements boursiers. »

Miser sur le private equity

Les particuliers peuvent aussi suivre l'exemple des plus fortunés, de plus en plus présents dans le private equity. Selon une étude réalisée en 2018 pour BNP Paribas Wealth Management, les plus gros patrimoines y consacrent 16,3 % de leur portefeuille, devant les liquidités (15,8 %) et les actions (15,3 %). Le secteur du non-coté permet d'ajouter une dimension entrepreneuriale à sa stratégie de placement, mais il faut accepter de bloquer ses fonds pendant une dizaine d'années en moyenne.

Les matières premières sont elles aussi souvent présentées comme un placement alternatif. La plupart des produits proposés par des officines spécialisées sont à prendre avec beaucoup de précautions. Dans ce domaine, seul l'or (investissement sans rendement) est capable de jouer un vrai rôle de protection contre l'inflation mais aussi contre les turbulences boursières.

Note(s) :

rlaskine@lefigaro.fr



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 19 avril 2019

L'AGEFI Actifs • p. 19 • 735 mots

Girardin industriel

Le CGP hors de cause

Rémy Fosset

Un CGP conseille une opération de défiscalisation qui donne lieu à rectification par le fisc Les juges retiennent qu'il n'a commis aucune faute de nature à engager sa responsabilité

p. 19



Un jugement du Tribunal de grande instance de Paris du 19 mars 2019 (1) traite de la responsabilité du conseiller en gestion de patrimoine (CGP) dans les opérations de défiscalisation qu'il peut conseiller à ses clients. Pour Silvestre Tandeu de Marsac, avocat chez FTMS Avocats, et auteur d'un ouvrage sur la responsabilité des conseils en gestion de patrimoine, «cette décision est une clarification importante, car jusqu'à présent la jurisprudence sur ce thème n'était pas clairement fixée?».

Le dispositif concerné. Le CGP mis en cause a été mandaté par l'investisseur pour rechercher et lui proposer un investissement entrant dans le champ d'application de l'article 199 undecies B du CGI afin de bénéficier d'une réduction de son impôt sur le revenu au titre de l'année 2010. L'opération en cause, dite «?

Girardin industriel?», a consisté à souscrire au capital de sociétés réalisant des investissements dans la filière de la production d'énergie renouvelable dans les DOM-TOM. En mars 2010, l'investisseur a, sur les conseils du CGP, signé auprès du cabinet Diane un bulletin de souscription à l'en-tête de la société Gesdom portant sur des parts so-

ciales de six sociétés en participation (SEP) dans la filière photovoltaïque, pour un montant de 115.000 euros.

Réalisation de l'investissement. En l'absence de raccordement de la centrale photovoltaïque au réseau électrique dans les délais prescrits par le CGI (CGI annexe 2, art. 95 Q), l'administration fiscale a adressé en juin 2013 à l'investisseur une proposition de rectification tendant à un rappel d'impôt sur le revenu assorti d'intérêts de retard pour un total de plus de 160.000 euros. Le fisc a estimé que «?les centrales photovoltaïques acquises par les SEP [...] n'étaient pas constitutives d'un investissement productif au sens de la réglementation fiscale au 31 décembre 2010, les demandes de raccordement n'ayant été déposées auprès d'EDF que le 11 mars 2011?». Précisons que la loi de finances pour 2011 a exclu du dispositif de l'article 199 undecies B du CGI les investissements réalisés par l'intermédiaire d'une SEP à compter du 1er janvier 2011.

Mise en cause du CGP. Le client a recherché la responsabilité du CGP pour manquement à ses obligations contractuelles. «?

Le tribunal applique le droit commun de la responsabilité contractuelle au con-

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



Gestion privée - Généralités

seiller en gestion de patrimoine, qui est responsable en cas d'inexécution ou de retard dans l'exécution de ses obligations, sauf à justifier que l'exécution a été empêchée par la force majeure?», précise Silvestre Tandeau de Marsac. En matière de contentieux de la défiscalisation, le tribunal juge donc que «?la responsabilité d'un conseiller en gestion de patrimoine ne peut être engagée du fait d'un redressement fiscal que si la preuve est rapportée de son intervention fautive dans l'opération soit dans la conception soit dans la commercialisation ou le suivi de l'investissement?».

Il ajoute que le CGP n'était pas garant de la bonne exécution du contrat, la livraison et l'installation de l'équipement ne relevant pas de sa responsabilité.

Devoir d'information et de conseil. À la date de souscription, l'investissement proposé par le CGP «?répondait a priori aux conditions de la réduction d'impôt recherchée par l'investisseur?» et le conseil prodigué à l'investisseur «?était pertinent au regard de son objectif de bénéficier d'une réduction fiscale?», retiennent les juges. «?

On lui reprochait d'avoir manqué à son devoir d'information sur le risque de redressement en cas de non-raccordement de l'installation au réseau dans les délais. Or le juge considère à l'examen des documents contractuels qu'il y avait une information suffisante sur les risques relatifs à cet investissement », analyse Silvestre Tandeau de Marsac. Le tribunal conclut à ce titre qu'aucun manquement à son devoir d'information ne peut être retenu contre le CGP.

Responsabilité du concepteur. Les juges retiennent en revanche la responsabilité de la société d'ingénierie Diane, «?pro-

fessionnel spécialisé, qui a conçu et monté l'opération de défiscalisation, et qui gérait les SEP dans le capital desquelles [le souscripteur] a investi?». Selon eux il appartenait à cette société «?de vérifier, avant l'affectation des sommes au capital des SEP, que l'investissement envisagé par [le souscripteur] pouvait être, au 31 décembre 2010, productif au sens de la loi fiscale afin de lui permettre de bénéficier de la réduction d'impôt annoncée?».

(1) TGI Paris, 9e chambre, 2e section du 19 mars 2019, n° RG 15/16003.

Gestion privée - Généralités



Nom de la source

Option Finance

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

Paris, Ile-de-France, France

p. 30



Lundi 8 avril 2019

Option Finance • no. 1505 • p. 30 • 139 mots

Allocation

Les family offices misent sur le private equity

En tête des classes d'actifs privilégiées par les entreprises familiales pour investir leur patrimoine arrive le private equity. 21 % des répondants au baromètre annuel de l'Association française du family office (AFFO) le citent comme l'un des produits d'investissement les plus représentés dans les portefeuilles, dont 12 % en investissement direct et 9 % via des fonds.

Cette part, qui a progressé ces cinq dernières années, devrait continuer de grossir puisque 60 % des répondants anticipent une hausse des investissements en 2019. L'immobilier, cité par 17 % des «family officers», continue, lui aussi, de croître, malgré des valorisations élevées et l'IFI. La dette non cotée, encore minoritaire, se renforce, à la différence des actions cotées, qui voient leur part baisser de 6 points en 2018, à 16 %. Une désaffection qui devrait se poursuivre en 2019.

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



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

news-20190408-OPT-0041





Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 19 avril 2019

L'AGEFI Actifs • p. 8 • 2642 mots

Métiers

La banque privée attendue au tournant

Longtemps annoncées, la consolidation ainsi que la réorganisation des secteurs de la banque et de la gestion privée sont devenues réalité. Toutes les structures sont touchées et doivent, une fois en ordre de marche, relever une multitude de défis, dont leur rentabilité

p. 8

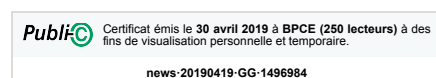


Il y a 15 ans, les services de la plupart des banques privées étaient ouverts aux clients disposant de 100.000 à 200.000 euros d'actifs sous gestion. Les établissements étaient encore en mesure de mettre à disposition de cette clientèle l'expertise de gérants patrimoniaux et des conseillers financiers. Cette période est aujourd'hui révolue, comme l'ont martelé de nombreux intervenants au Forum de la Gestion Privée qui s'est tenu le 18 avril dernier à Paris. Dans les faits, la majorité des acteurs sur le segment augmentent leurs tickets d'entrée. Ils peuvent le faire sans céder leur portefeuille de clients historiques, ou, au contraire, en trouvant des partenaires plus aptes à gérer les avoirs d'une clientèle certes patrimoniale, mais pas encore fortunée selon les nouveaux critères de la banque privée. Ainsi, l'accès à la gestion privée est globalement réservé aujourd'hui aux clients de plus d'un million d'euros. Le sujet de la montée en gamme est moins lié à une ambition stratégique des établissements ou à une volonté de se spécialiser qu'à une nécessité de répondre à des questions évidentes de rentabilité. Et les acteurs de la gestion privée s'accordent pour dire que cette tendance de fond s'accentuera dans les années à venir.

Une clientèle très concentrée. Monter en gamme pour s'assurer une meilleure rentabilité est une chose, capter de nouveaux clients en est une autre. Or, même si les clients fortunés ont augmenté en nombre ces dernières années, le rajeunissement de la clientèle reste difficile. La réalité du marché de la banque privée c'est que près de 80% des clients sont âgés de plus de 60 ans. Les patrimoines sont concentrés entre les mains des aînés et les transmissions transgénérationnelles - bien que recommandées - sont encore peu répandues. Un problème pour les établissements, car ce sont les jeunes générations qui leur assurent un avenir.

Rentabilité. Evidemment, la rentabilité en baisse des banques privées est sans aucun doute liée à la multiplication des exigences réglementaires. Longtemps considérée comme une activité intouchable, car très rentable et protégée par de très fortes barrières à l'entrée, la gestion privée n'est plus dans cette situation. Aujourd'hui, sa rentabilité est grevée de toutes parts et les barrières ont allègrement été mises à mal par les nouveaux arrivants du digital, bien décidés à prendre leur part de la manne que représentaient les clients privés.

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



Gestion privée - Généralités

Alors qu'un banquier pouvait, auparavant, consacrer l'essentiel de son temps à ses clients, existants ou prospects, il doit maintenant passer - gaspiller?- une grande partie de son énergie à effectuer des tâches administratives, s'il ne fait pas partie d'une structure à même de les mutualiser. Cette perte de productivité, ou les investissements que nécessitent la mise en place de systèmes permettant de répondre à la nouvelle réglementation, se traduit aujourd'hui pleinement dans les comptes des banques. Pour ces dernières, être en accord avec la réglementation implique des coûts de conformité très élevés qui entament automatiquement le niveau de marge des professionnels et des investisseurs. En outre, la mise aux normes des processus entraîne nécessairement une surcharge de travail pour les conseillers qui sont contraints de consacrer davantage de temps à la formalisation de leurs conseils.

Par ricochet, les plages commerciales laissées au front office se réduisent toujours plus alors que le temps de vente est beaucoup plus long. Certains acteurs déplorent d'ailleurs le «?jusqu'aboutisme?» des régulateurs qui, dans un premier temps, n'ont pas mesuré l'impact des directives MIF 2 et de Priips sur les activités de la profession. Ce qui explique aussi que les autorités soient revenues sur leurs positions initiales, en reportant notamment l'entrée en vigueur de certaines dispositions.

Effet retard. L'évolution exponentielle des textes réglementaires et les coûts humains et matériels qu'elle induit pèsera sans nul doute sur le chiffre d'affaires des établissements de gestion. Le pire est certainement encore à venir puisque pour l'année 2018, les acteurs n'ont pas encore de marqueurs leur permettant de chiffrer la baisse d'activité commerciale

ou de transformation liée à leurs nouvelles obligations, dont la plus épineuse reste celle de la transparence des frais de gestion. Les plus importantes baisses de chiffre d'affaires sont à venir. Une chose est sûre, c'est que l'industrie financière devra faire face à des clients qui exigeront une présentation des comptes plus pointue, y compris sur les rémunérations prélevées sur le stock historique d'encours. Difficile commercialement de faire entendre à un client dont le portefeuille est en moins-value que 2 à 2,5% de frais de gestion sont prélevés...

Pourtant la majorité de la profession ne remet pas en cause le principe de transparence des frais. Certains l'appelaient même de leurs vœux, jugeant illicégitimes les commissions sur encours prises par des entités sans qu'elles fournissent en contrepartie une quelconque prestation de services ou alors des services à minima et industrialisés. Cette réalité implique nécessairement de muscler les équipes d'ingénieurs patrimoniaux et de gérants d'allocation, sans délaissier les effectifs commerciaux. Des spécialistes qui sont mis à l'épreuve quotidiennement par leur clientèle dont l'important degré d'information les encourage à faire jouer la concurrence, y compris dans le milieu feutré de la banque privée.

Rationalisation et plans d'économies. Les grands établissements, pour leur part, vont devoir procéder - si ce n'est déjà fait - à une réorganisation. Mais concrètement, qu'appelle-t-on réorganisation ? Dans certains cas, cela consiste à rationaliser les coûts de structure. Les banques voient aujourd'hui les services qu'ils étaient les seuls à offrir se démocratiser, et, à l'aune de la digitalisation, être proposés à la clientèle des établisse-

ments traditionnels. Il leur faut donc, à l'instar de ces derniers, mettre en place des outils leur permettant, non seulement d'offrir au moins les mêmes services que les banques de réseau, mais aussi de le faire avec un coût acceptable. Dans d'autres cas, la remise à plat se traduit par le rapprochement de certains services, voire de baisses d'effectifs, pour les entités devenues, au fil des années, plus assez agiles pour se transformer. Et évidemment, parfois, une simple refonte ne suffit pas. Les montants à gérer pour atteindre un équilibre sont devenus tellement élevés que banques et gestionnaires privés doivent s'unir, parfois pour simplement survivre.

C'est ainsi qu'auparavant, l'activité de banquier privé s'apparentait, dans une certaine mesure, à un service d'artisanat - dans le sens noble du terme -, mais il n'est plus rare maintenant d'entendre parler de «?mutualisation des coûts?», de «?synergies?» avec d'autres services ou d'autres entités d'un même groupe ou de «?partenariat?», lorsque les liens capitalistiques ne sont pas - encore - effectifs entre les différentes entités travaillant ensemble. Il n'est donc pas étonnant, dès lors, que des «?petites?» banques veuillent se rapprocher d'autres structures, tout en préservant la relation privilégiée entre le client et son banquier, ce dernier pouvant faire appel à plusieurs services mutualisés, comme l'ingénierie patrimoniale, le conseil en oeuvre d'art ou le non coté. Mais il s'agit là de la face émergée de l'iceberg. Car les nouvelles technologies telles que la Blockchain, le big data et l'intelligence artificielle bouleversent aussi les schémas établis. Et plus particulièrement les middle et back offices. Ils ne disparaîtront pas complètement, mais vont muter et se concentrer désormais sur des tâches à plus forte valeur ajoutée. Fini le

Gestion privée - Généralités

reporting et la mise en conformité. Place à l'analyse des requêtes et à l'adéquation des profils de risque avec les allocations.

Technicité. Le conseil et le service resteront toujours au centre du jeu. Vu la complexité réglementaire actuelle et qui se profile, la technicité des banquiers privés ne deviendra pas obsolète de sitôt. Les clients finaux auront toujours besoin d'un contact avec un humain pour les rassurer ou leur expliquer certains concepts. Les outils digitaux seront avant tout des aides, mais ils ne remplaceront pas le front office. Ils le feront évoluer et donneront naissance au «?conseiller augmenté?». Ces changements impliquent la recherche de nouveaux profils montrant une appétence pour la finance et la technologie. Des profils hybrides désormais très recherchés, mais qui sont souvent motivés par une promesse d'entrepreneuriat. Les fidéliser est un casse-tête pour les grandes structures. C'est l'un des enjeux auxquels seront confrontées les banques privées traditionnelles. Pour ne pas souffrir d'une image parfois «?sclérosée?», qui leur colle à la peau depuis 2008 et fait fuir les millennials, elles seront sans doute amenées à se réinventer.

L'offre produit de la banque privée

Les nouvelles obligations réglementaires en matière de transparence vont avoir pour conséquence de contraindre les établissements à justifier de leur rémunération en prodiguant conseils et expertises à forte valeur ajoutée. Cet impératif de transparence sera aussi l'occasion de faire le tri dans le monde de la gestion d'actifs. Deux profils d'acteurs vont émerger ; les producteurs-distributeurs qui veulent maintenir leur marge

pour une clientèle destinée à la banque privée d'entrée de gamme, et d'autres exclusivement distributeurs, notamment indépendants, dont le cœur de métier sera le conseil financier et les prestations en architecture ouverte.

Gestion passive versus active. Pan essentiel de la banque privée, la gestion d'actifs fait état d'un subtil mélange entre une offre low cost et une autre revendant clairement une recherche de valeur ajoutée.

La présence de produits de gestion passive aux côtés de fonds gérés activement n'est ni rare, ni surprenante. Tout d'abord parce que les gérants adeptes d'analyse fondamentale peuvent recourir à la gestion passive pour exposer leur portefeuille à des marchés ou des classes d'actifs particulières. Ensuite parce que certaines classes d'actifs sont devenues chasse gardée de l'une ou de l'autre gestion. Dans la classe d'actifs actions par exemple, les catégories de fonds investissant dans les grandes valeurs ont vu les fonds indiciels et les ETF prendre une place prépondérante. Un constat que les gérants justifient par des frais moindres lorsqu'on les compare à ceux de la gestion active, pénalisée notamment par une réglementation qui impose aux côtés des frais de transaction, des frais de recherche à la charge de la société de gestion. De fait, la gestion passive règne en maître sur les classements aux Etats-Unis où l'indice S&P 500 reste imbattable. Et ce constat vaut également pour les indices en Europe, en tête de classement sur le long terme, en raison de la difficulté pour un fonds géré activement de faire preuve de persistance en matière de performances plusieurs années de suite.

Attention, compte tenu de l'impact des

flux, notamment sur des marchés étroits, l'ensemble des ETF ne constitue toutefois pas la panacée.

Et des gérants actifs aiment à rappeler les différences entre un fonds indiciel et un fonds dont la gestion repose sur de l'analyse fondamentale. «?«?

Lorsqu'on achète un indice, a-t-on réellement pour intention d'acheter des entreprises ??», plaident-ils. Et partant, «?achète-t-on vraiment un marché lorsque l'on détient des parts représentatives d'un indice ??». Ces questions ne se posent plus dès lors que l'on considère les catégories de fonds dont l'univers d'investissement se caractérise par son inefficience et sa profondeur. Les petites et moyennes capitalisations sont dans ce cas et la gestion active y est très présente, à l'instar de la classe d'actifs obligataire pour des catégories spécifiques comme les obligations convertibles ou à haut rendement, ou en raison d'indices difficilement répliquables en l'état.

Investisseur responsable. En outre, la gestion active entend tirer profit du développement de la finance durable, terrain de jeu naturel de l'analyse fondamentale. Quand bien même l'univers des clients particuliers est nettement en retard par rapport au monde institutionnel. Pour que la banque privée occupe un rôle moteur, il faudrait toutefois que les conseillers soient en mesure de porter la bonne parole de l'investissement socialement responsable (ISR). Or, la formation apparaît comme un des maillons faibles. Certains grands établissements peuvent consacrer des budgets importants pour leurs conseillers, des CGP peuvent également se faire une spécialité de l'investissement socialement responsable dans leurs préconisations.

Gestion privée - Généralités

Pour autant, la matière ne déclenche pas les passions sur une grande échelle, notamment chez des acteurs clés comme les associations représentatives des conseillers en gestion de patrimoine.

L'émergence de l'impact investing et de la norme qu'il impose peut-elle contribuer à accélérer le processus ? Les spécialistes veulent y croire, mais il restera des freins importants. Du fait de la complexité de la gestion et des terminologies (best in class, best effort, etc.) et en raison de l'absence d'un intérêt immédiat pour le client en matière de performance. L'autre frein dans l'univers du socialement responsable tient à l'offre produits elle-même, souvent jugée comme assez pauvre. Les fonds thématiques peuvent séduire clients et conseillers en banque privée du fait de leur facilité à être appréhendés. Exemple : les fonds avec pour thème d'investissement l'eau. Mais, à ce jeu, il semble que dans la gestion ESG, les produits élaborés avec un prisme social ou sociétal, encore peu développés, pourraient être appelés à connaître un succès important. Dans un autre genre, les spécialistes de la finance durable attendent beaucoup du développement d'une offre «?réelle?» - à base de produits non cotés ou d'investissements en infrastructures pour pousser les feux de la responsabilité sociétale des entreprises (RSE). Reste que faire le pari d'une porte d'entrée pour l'ISR via la banque privée semble plutôt risqué. D'autant que la typologie de la clientèle doit être prise en compte. Autrement dit, la différence de perception des millennials et des seniors dans le domaine de l'ESG est perceptible et varie également en fonction de leur activité professionnelle.

L'indispensable immobilier. Outre les classes d'actifs financières, les gérants

privés doivent aussi compter avec l'incontournable investissement des clients patrimoniaux ou fortunés dans la pierre-papier. «?

L'immobilier offre le meilleur contenu, l'assurance vie le meilleur contenant », se plaisent à rappeler certains professionnels. Alors que les fonds en euros ne cessent de voir leurs performances s'étioler, les rendements de l'immobilier indirect couplés à la fiscalité avantageuse de l'assurance vie sont plus que jamais d'actualité pour enrichir et diversifier une gamme d'unités de compte (UC). SCPI, OPCI, SCI, les choix sont nombreux, mais chaque véhicule obéit à sa propre logique. Dans la catégorie des plus performants, les SCPI et OPCI tirent sans conteste leur épingle du jeu, offrant des rendements à deux chiffres ou presque sur ces dix dernières années. Véhicule populaire, la SCPI est plébiscitée par les épargnants d'une année sur l'autre, sachant qu'un tiers environ de sa collecte annuelle est tributaire des assureurs.

Pour sa part, l'OPCI, véhicule taillé pour l'assurance vie, a pour avantage d'être le moins illiquide, d'autant que le risque de liquidité porté à deux mois est supporté par la société de gestion. Donnant accès aux foncières cotées, l'OPCI, de par sa poche en actions, suscite cependant les réticences de certains clients averses au risque. La SCI, qui comme la SCPI revêt un caractère civil et non commercial, est quant à elle un pur produit de capitalisation en droite ligne avec l'assurance vie. Des produits structurés peuvent être mis en place avec des EMTN, dont le sous-jacent en SCI, qui permettent d'échapper à l'IFI. Autre question centrale concernant la pierre-papier : les frais. Ces derniers pourraient gagner en lisibilité ou dans la pédagogie de leur

communication, alors que le projet de loi Pacte prévoit un renforcement de la transparence en matière d'assurance vie. Par ailleurs, l'immobilier ne doit pas également être considéré comme une UC classique. Produit de bêta et non d'alpha, ses récentes baisses de collecte observées dans la pierre-papier, loin de résulter d'une baisse d'engouement des assureurs, traduisent par ailleurs une question qui restera importante pour les années à venir : comment gérer les flux de collecte, dans un contexte où l'offre immobilière n'est pas extensible à l'infini ? Le défi reste énorme pour les petits et moyens acteurs du marché, qui devront rester sélectifs et compétitifs. Mais d'autres problématiques propres, liées à l'extranéité de certains véhicules investis hors UE, d'où un risque de change, ne doivent pas non plus être éludées.

LE CERCLE

Nom de la source

Les Echos - Le Cercle (site web)

Type de source

Presse • Presse Web

Périodicité

En continu

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 2 avril 2019

Les Echos - Le Cercle (site web) • 742 mots

Opinion | Hard Brexit : quels impacts sur vos placements financiers ?

Benjamin Homo

L'opposition répétée des parlementaires britanniques sur l'accord du Brexit rend l'hypothèse d'une sortie de l'UE sans accord (un "no deal") de plus en plus réaliste. Ce risque invite les épargnants français à garder un oeil vigilant sur leurs placements financiers, notamment lorsqu'ils sont réalisés au Royaume-Uni.

Les entreprises anglo-saxonnes risquent de perdre bon nombre d'investisseurs français tant sur le marché du détail que dans l'industrie financière institutionnelle. De son côté, le gouvernement français tente actuellement d'adapter la réglementation française afin d'atténuer les répercussions d'un hard Brexit sur le régime fiscal de certains épargnants français.

Être attentif à l'enveloppe de son PEA/PEA-PME

Il arrive que les placements contenus dans les PEA (ou PEA-PME) des Français contiennent des actifs britanniques. Or, les PEA ne peuvent par principe contenir que des actions émises par des entreprises européennes. En cas de sortie de l'UE par le Royaume-Uni, les actifs britanniques présents sur les PEA français deviendraient ainsi irréguliers, ce qui devrait en théorie entraîner non seulement la clôture de l'enveloppe des portefeuilles en contenant, mais également la remise en cause des avantages fiscaux qui leurs sont associés.

Rien ne presse pour autant

Pour éviter ce genre d'incidents, le gouvernement français prêche pour une transition souple afin de ne pas inquiéter les porteurs hexagonaux. Le cas de figure n'est pas inédit : Bercy a par exemple dû faire face à une situation similaire en 2014, lorsque le cimentier français Lafarge est passé sous pavillon helvète en raison de sa fusion avec la société suisse Holcim. À l'époque, l'administration fiscale avait accordé aux contribuables français un délai de deux mois pour régulariser leur situation en sortant de leur PEA les titres devenus suisses, faute de quoi celui-ci se transformait en compte titres ordinaire.

Aujourd'hui, soucieux de limiter les dommages collatéraux, le gouvernement semble vouloir adopter une position encore plus clémentine. Le 6 février dernier, l'ordonnance relative aux mesures de préparation au retrait du Royaume-Uni de l'Union européenne en matière de services financiers a prévu d'octroyer aux épargnants soucieux de se débarrasser de leurs actions britanniques un délai pouvant aller jusqu'à trois ans. Bruno Le Maire devrait fixer la durée exacte de cette transition prochainement par arrêté.

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



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

news-20190402-ECL-cercle_194577



Gestion privée - Généralités

Trois solutions s'offrent alors aux titulaires d'un PEA. La plus simple serait tout bonnement de vendre leurs titres britanniques. Cependant, les épargnants désireux de conserver ces titres peuvent envisager leur retrait du PEA via leur transfert sur un compte-titres (sous réserve de disposer des liquidités nécessaires au versement compensatoire) ou via un retrait en nature, c'est-à-dire sans versement compensatoire. Les conséquences fiscales de cette dernière solution devraient diverger selon la maturité du PEA. Des prélèvements sociaux seraient en tout état de cause exigibles.

Ces contraintes auraient pu être évitées par l'instauration d'une "clause grand-père" autorisant la détention de titres britanniques sur un PEA dès lors que ces derniers en faisaient partie avant le Brexit. Une telle solution avait d'ailleurs déjà été autorisée en 2011 s'agissant des titres de sociétés d'investissement immobilier cotées qui étaient alors devenus inéligibles au sein d'un PEA.

Les dispositifs de réductions d'impôt sur le revenu également à risque

De nombreux investissements permettent également d'obtenir des réductions d'impôt, parmi lesquels les investissements dans des fonds communs de placement dans l'innovation ou dans des fonds d'investissement de proximité. À l'instar des PEA, ces fonds doivent investir au minimum un certain pourcentage de leur actif en titres émis par des sociétés situées dans l'Union européenne ou dans un autre État parti à l'accord sur l'espace économique européen ayant conclu avec la France une convention fiscale qui contient une clause d'assistance administrative en vue de lutter contre la fraude et l'évasion fiscale.

Ici encore, le Brexit devrait entraîner la sortie des investissements en actions britanniques de ces quotas, et, indirectement, la déchéance des réductions d'impôts dont bénéficient leurs souscripteurs de parts français. Une tolérance administrative serait donc bienvenue afin de maintenir l'inclusion des titres de sociétés britanniques dans les quotas d'investissement, quand bien même leur siège social ne serait plus situé dans l'UE.

Un même flou sur le marché institutionnel

Enfin, l'hypothèse d'un hard Brexit soulève de nombreuses questions sur l'avenir de dispositifs fiscaux associés à d'autres types placements. On peut notamment penser aux parts dites de *carried interest* qui ne bénéficient du régime fiscal des plus-values de cession de valeurs mobilières que lorsque l'entité d'investissement qui les émet est située au sein de l'UE.

Benjamin Homo et Julia Videau, cabinet Mayer Brown.

Produits - services



Nom de la source

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 25



Samedi 27 avril 2019

Investir-Le Journal des finances • no. 2364 • p. 25 • 322 mots

Le virage de la finance responsable a déjà été pris

SARAH ASALI

La quasi-totalité des contrats recensés pour ce dossier donne déjà accès à des unités de compte « responsables ». Il peut s'agir de supports labellisés ISR (investissement socialement responsable), Finansol ou TEEC (transition énergétique et écologique pour le climat), ou bien de fonds pour lesquels les gérants ont suivi des critères d'investissement ISR ou ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance), mais qui n'ont pas de label.

A la Carac, par exemple, il y a « toujours eu une forte appétence pour tout ce qui est lié à l'économie sociale et solidaire », indique Marc Raymond, directeur du développement. Dans son contrat Carac Profiléo, une des quatre unités de compte suit des critères d'investissement ISR.

Crédit Agricole a placé la barre encore plus haut avec son produit Contrat Solidaire : le fonds en euros investit entre 5 % et 10 % de ses actifs dans le fonds Finance et Solidarité (plus de 70 % des sommes collectées sont placées dans des activités solidaires) et toutes les unités de compte proposées sont labellisées Finansol.

Appétence des épargnants

« Les épargnants sont sensibles à tout ce qui concerne l'écologie et les critères ESG », relève Thomas Delannoy, di-

recteur général de l'Asac-Fapes. Ainsi, d'après un récent sondage réalisé par Deloitte, près de six Français sur dix (57 %) souhaitent que les enjeux de développement durable soient obligatoirement inclus dans les produits d'épargne.

Face à cette demande, « notre devoir est de développer l'offre, pour que les épargnants aient le choix et des possibilités d'investissement en suivant des critères extra-financiers », relève Julien Schahl, responsable de l'offre d'épargne et d'investissement d'ING.

La loi Pacte, définitivement adoptée le 11 avril, va dans ce sens. D'ici à 2020, tous les assureurs-vie devront proposer au moins une unité de compte labellisée ISR dans leurs contrats.

Puis, d'ici à 2022, chaque contrat devra permettre d'accéder à deux autres supports : une unité de compte « verte » et une unité de compte solidaire (labels TEEC et Finansol).

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



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

news-20190427-GI-040641750063



Produits - services

L'AGEFIHEBDO

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 25 avril 2019

L'AGEFI Hebdo • p. 26 • 1236 mots

TRANSFERT D'ASSURANCE-VIE

Une tempête dans un verre d'eau

Valérie Riochet

Seule une transférabilité partielle des contrats a été retenue dans la loi Pacte. Les assureurs soufflent.

p. 26



Cent quarante-sept voix pour et cinquante contre. La loi Pacte, pour la transformation et la croissance des entreprises, a été finalement adoptée le 11 avril par l'Assemblée nationale. Le texte devait apporter aux souscripteurs d'assurance-vie davantage de souplesse en leur permettant de transformer leur contrat. Ça sera désormais possible. Mais sous conditions. L'épargnant pourra troquer son contrat pour un autre : un contrat en euro pour une autre police d'assurance en unités de compte (UC), un multisupport pour un de facture plus moderne, etc. L'amendement Fourgous (loi dite Breton du 26 juillet 2005) permettait déjà la transformation d'un monosupport en produit multisupport en préservant l'antériorité fiscale si 20 % au moins de l'épargne était injectée dans des UC. La loi Pacte va un pas plus loin, à une condition : garder le même assureur. Cette transférabilité partielle protège les compagnies d'assurances d'une déperdition potentielle de leur clientèle et les exonère d'une déstabilisation de leur gestion actif/passif. « Alors que certains députés avaient déposé un amendement sur la transférabilité totale d'un assureur vers un autre, ce à quoi s'étaient fermement opposés à la fois le ministre de l'Economie, Bruno Le Maire, et François Villeroy de Galhau, le gou-



verneur de la Banque de France, ce texte est un compromis équilibré, retrace Arnaud Chneiweiss, délégué général de la FFA (Fédération française de l'assurance). Il ménage les compagnies en offrant un réel progrès et une liberté aux souscripteurs. » La crainte de certains, dont la FFA, était « de voir les assureurs-vie se positionner au sein de leurs fonds en euros sur des actifs plus liquides, donc moins rémunérateurs, afin de pouvoir faire face à tout moment à des rachats de contrats ». Une difficulté certaine en cas de remontée rapide des taux. Sans oublier la fonte régulière et ancienne des rendements des supports en euro qui, en moyenne, n'ont délivré que 1,8 % en 2018. La profession respire, tandis que les défenseurs d'une totale liberté font chou blanc.

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



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

news-20190425-GH-1497698



Produits - services

Liberté surveillée

Ce transfert au sein d'un même assureur permet à ceux qui détiennent « un vieux contrat de demander à migrer vers un nouveau, qui plus est, sans déperdition de l'avantage fiscal », résume Philippe Bernardi, directeur du Pôle assurance de personnes au sein de la FFA. En France, 60 % des contrats auraient plus de 8 ans. Les assurances mal traitées « qui n'ont pas été remises au goût du jour par l'adjonction d'UC ou d'un fonds en euro nouvelle génération, type fonds euro-croissance » pourraient être délaissées. Dans les faits, certaines compagnies préfèrent fermer leurs anciens contrats et commercialiser une mouture 2, pour la privilégier en lui octroyant une participation aux bénéfices supérieure. Résultat, de nombreux assurés se retrouvent collés à d'anciennes assurances-vie peu rémunératrices. Quant aux pénalités fiscales, qui ont cours en cas de retrait avant 8 ans sur les produits lorsque les versements ont été effectués jusqu'au 26 septembre 2017, auxquelles s'ajoutent les prélèvements sociaux, elles ne seront pas appliquées. « L'ancienneté du contrat est gardée et l'effet de l'entrée est fiscalement neutralisé », souligne Philippe Bernardi.

Pour autant, le bénéfice pour les souscripteurs serait assez variable. Du côté d'Axa, les taux servis entre les anciens contrats et ceux de la nouvelle génération sont les mêmes. L'assureur a fait évoluer sa gamme de produits. Les épargnants ayant contracté une police d'assurance il y a 20 ans bénéficient aujourd'hui des mêmes rendements et des mêmes unités de compte que les souscripteurs récents. « Il peut y avoir un sujet sur certains contrats dont le canon délivre une performance inférieure », distingue Olivier Mariée, directeur

des ventes et de la distribution d'Axa France. En revanche, l'occasion est donnée aux clients ayant contracté quelques années auparavant « un produit 'mass market', avec peu d'options, et qui entre-temps seraient devenus 'clients privés', d'opter pour un contrat plus innovant, correspondant mieux à leur profil d'investisseur ». Autre point, cette liberté serait « surveillée ». « La transformation des contrats requiert l'accord de deux parties : le souscripteur et l'assureur, rappelle Xavier Larnaudie-Eiffel, directeur général adjoint de CNP Assurances. Notre devoir de conseil est de nous assurer que la transformation est bien dans l'intérêt du client. Un assuré âgé, détenteur d'un produit à capital garanti, n'a pas forcément intérêt à transférer son contrat vers un support en unités de comptes plus sophistiqué, attractif par la grande diversité des placements proposés, mais dont le niveau de risque serait trop élevé pour son profil. »

La rémunération en suspens

Techniquement, en revanche, la bascule d'un contrat à un autre ne devrait pas soulever de problème particulier. « Il s'agit d'une transformation juridique d'un contrat au sein d'une même compagnie », définit Thomas Chardonnel, directeur de la business unit partenariat BPCE et de l'activité retraite. « L'amendement Fourgous a déjà permis de mettre en oeuvre les 'process' informatiques nécessaires. Il s'agit d'un transfert de provisions mathématiques », poursuit Olivier Mariée. Si la migration devrait se faire sans écueil du côté des compagnies, surtout s'il s'agit de basculer des souscripteurs investis en fonds en euros, dont le risque de fluctuation financière est supporté par le seul assureur vers des UC qui l'en exonèrent, une autre paire de manche attend les dis-

tributeurs. Intermédié dans sa vente, un même contrat peut être proposé par un conseiller en gestion de patrimoine indépendant (CGP), un courtier, le salarié de la compagnie, une plate-forme digitale... Se pose alors la question de leur rémunération. « La situation n'est pas nouvelle, minimise Olivier Mariée. En cas de changement de courtier, par exemple, le versement de la commission est contractuellement établi avec l'assureur. Elle peut rester acquise à celui qui a initié la vente, parfois plusieurs années. » C'est selon. Quid des réseaux salariés ou partenaires ? C'est notamment le cas de CNP Assurances, dont on retrouve les contrats aux guichets de La Banque Postale ou encore auprès de ceux du groupe BPCE. Qu'en sera-t-il si un client de La Banque Postale décidait de transférer son contrat auprès de la Caisse d'Épargne de sa région ? Le texte n'apporte pas de précisions sur le sujet de la distribution. La profession devra attendre la publication des ordonnances et les décrets d'application. La loi sera prochainement promulguée, après un passage au préalable devant le Conseil constitutionnel.

PER : le transfert

La loi Pacte crée un nouveau produit retraite : le PER (Plan d'épargne retraite), qui regroupe les dispositifs actuels Perp, Madelin, Article 83, Perco... devrait voir le jour le 1er janvier 2020. Pour renforcer ce dispositif et revigorer des produits retraites qui plafonnent aujourd'hui à 200 milliards d'euros d'encours contre 1.700 milliards du côté de l'assurance-vie, la loi Pacte branche le PER sur l'assurance-vie. Sous conditions là aussi : que les contrats d'assurance vie soient souscrits depuis huit ans au moins, et que la retraite ne soit pas prise dans les cinq années qui suivent. « Cette mesure

Produits - services

offre un double avantage fiscal : une exonération d'impôt sur les plus-values de l'assurance-vie (jusqu'à 9.200 euros pour un célibataire et 18.400 euros pour un couple) et la déduction des versements effectués sur les PER du revenu imposable, résume Arnaud Chneiweiss, délégué général de la FFA (Fédération française de l'assurance). Pour éviter de profiter d'un effet d'aubaine fiscale, le transfert est limité dans le temps, jusqu'au 1er janvier 2023. » Contrairement au transfert d'une assurance-vie à une autre, qui ne peut s'opérer qu'au sein d'un même assureur, la loi ouvre ici le champ à l'ensemble des assureurs-vie mais aussi à d'autres acteurs, comme les sociétés de gestion.

Produits - services



Nom de la source

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 22



Samedi 20 avril 2019

Investir-Le Journal des finances • no. 2363 • p. 22 • 499 mots

Les conséquences de la loi Pacte sur l'épargne retraite

REMI LE BAILLY

Etat des lieux

L'épargne retraite en France représente aujourd'hui, en individuelle et en collective, un encours de seulement 200 milliards d'euros, à comparer aux 1.700 milliards en assurance-vie. Et pourtant, 83 % des actifs pensent qu'ils auront une retraite insuffisante, 72 % ne connaissent pas le montant de leur future pension (enquête Ipsos pour le Cercle des épargnants) et 52 % des actifs n'épargnent pas en vue de leur retraite (Baromètre de l'épargne 2018). Pour se préparer des revenus complémentaires à la retraite, et ainsi anticiper la baisse inexorable des pensions versées par les régimes obligatoires, il existe plusieurs dispositifs. Les individuels : les contrats Perp (Plan d'épargne retraite populaire), ouverts à tous les épargnants, et les contrats Madelin, réservés aux travailleurs non salariés (TNS). Les collectifs : les contrats PER entreprises ou Article 83. Un « Article 83 » est un contrat de retraite collectif souscrit par l'employeur pour le compte de ses salariés ou d'une partie d'entre eux. Le qualificatif « 83 » fait référence à l'article du code général des impôts qui régit sa fiscalité. On le qualifie de contrat à cotisations définies : seul le taux de cotisation est fixé, que l'employeur finance pour tout ou partie. Tous ces dispositifs sont, sauf dérogation (décès du conjoint, invalidité, surendettement, fin de droits au chômage, Perp de moins de 2.000 €...), blo-

qués jusqu'à la retraite, date où ils débouchent sur le versement d'une rente viagère imposable. Les Perp admettent toutefois une sortie en capital à hauteur de 20 % de l'épargne constituée, avec une fiscalité préférentielle (prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5 %). Il est également possible de sortir à 100 % en capital pour les retraités qui achètent, au moment de liquider leur retraite, leur première résidence principale.

QUELS SONT LES CHANGEMENTS AVEC LA LOI PACTE ?

Le législateur crée avec le PER (Plan d'épargne retraite) un seul « compte » retraite avec trois compartiments : 1. Des sommes provenant des versements volontaires du titulaire. 2. Des versements obligatoires de l'employeur et du salarié (Article 83). 3. Des sommes provenant de l'épargne salariale (participation, intéressement, abondement de l'employeur) ainsi que les droits inscrits au compte épargne-temps (CET). Pour développer l'attractivité de l'épargne retraite, la loi Pacte prévoit en particulier la liberté de choisir, au moment de la liquidation, entre la rente ou le capital... mais pas pour tous les contrats ! Ainsi, pour les versements volontaires et ceux qui sont issus de l'épargne salariale ou de l'épargne-temps (compartiments 1 et 3), il sera possible, au choix du titulaire, de sortir sous la forme d'un capital (en une seule fois ou de manière fractionnée) ou d'une rente viagère. De plus, il

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



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

news-20190420-GI-040638239146



Produits - services

sera possible dans le compartiment 1, en phase de constitution (c'est-à-dire avant la liquidation de la retraite), de sortir à 100 % en capital en cas d'achat de sa résidence principale. Pour les droits issus des versements obligatoires du salarié ou de l'employeur (compartiment 2) effectués sur un PER entreprises (Article 83), la sortie se réalisera en revanche uniquement sous la forme d'une rente viagère.

Produits - services

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 19 avril 2019

Les Echos • no. 22933 • p. 36 • 958 mots

Peut-on toujours faire confiance aux fonds patrimoniaux ?

EMMANUEL SCHAFROTH

Très pénalisés par la chute des marchés en 2018, les fonds patrimoniaux se refont une santé et profitent des bonnes performances de 2019. Offrent-ils un bon rapport rendement-risque ? Éléments de réponses.

p. 36



Avant de vous faire gagner de l'argent, nous allons vous éviter d'en perdre ! C'est en substance la promesse des fonds patrimoniaux, qui répartissent de manière dynamique l'argent confié sur différentes classes d'actifs afin de limiter les risques. Mais force est de constater que cette ambition a été mise à mal dans la période récente. Le millésime boursier 2018 a même véritablement été l'annus horribilis des fonds patrimoniaux, avec un dernier trimestre particulièrement ravageur.

Pour s'en convaincre, examinons, sur la base des chiffres du fournisseur de données financières Morningstar, les performances des fonds ouverts explicitement commercialisés comme patrimoniaux, en ce sens qu'ils contiennent le mot « patrimoine » dans leur nom (seuls ceux gérant au moins 5 millions d'euros ont été retenus).

Au dernier trimestre 2018, aucun n'a échappé à la baisse : l'échelle de performances s'étale de -2,38 % pour le plus résistant (Avenir Patrimoine, géré par Sully Patrimoine Gestion) à -15,14 % pour HSBC Actions Patrimoine (HSBC), la moyenne se situant à -6,61 % pour les 83 fonds de notre échantillon.

Les six plus grands fonds patrimoniaux						
Fonds	Date de lancement	Actif en gestion	Actifs nets (en millions d'euros)	Part sur 3 ans	Part sur 5 ans	Part sur 10 ans
Patrimoine A (BUL) Act	07-11-1993	Carriagat Gestion	15,828,01	- 0,37 %	1,08 %	26,74 %
Avenir Patrimoine C	07-12-2012	Avenir Asset Management	3,238,84	3,80 %	6,27 %	-
Patrimoine Classique	25-09-1995	HSBC Asset Management	1,452,88	5,76 %	16,26 %	45,23 %
Patrimoine C	01-12-2011	BNP Paribas Asset Management France	1,065,22	6,95 %	12,01 %	-
Patrimoine C	04-11-2012	Korae Finance	895,70	10,08 %	25,00 %	86,91 %
Patrimoine Classique C	12-05-1993	Lazard Patrimoine Gestion	890,67	24,69 %	35,28 %	168,71 %

Les meilleurs rapports rendement-risque...						
Fonds	Actif en gestion	Ratio de Sharpe*	Part sur 3 ans	Part sur 5 ans	Part sur 10 ans	Note Morningstar
Lazard Patrimoine C	Lazard Patrimoine Gestion	1,03	16,29 %	-	-	B
Patrimoine	Delubac & Co Asset Management Europe	1,05	26,26 %	26,87 %	62,84 %	A
Lazard Patrimoine Classique C	Lazard Patrimoine Gestion	0,84	24,69 %	35,28 %	168,71 %	B
BSI Patrimoine	Saint Olive Gestion	0,89	16,87 %	19,77 %	-	A
Lazard Patrimoine (Opportunités & Actifs)	Lazard Patrimoine Gestion	0,88	22,79 %	26,79 %	158,76 %	B
Patrimoine	MCA Finance	0,84	12,08 %	-	-	B

Presque toutes les classes d'actifs ayant reculé de manière simultanée en 2018, la diversification, notamment entre actions et obligations, s'est avérée inefficace, alors que, traditionnellement, une baisse des unes est contrebalancée par une hausse des autres.

Au premier trimestre 2019, période très favorable pour les marchés financiers, tous les fonds de l'échantillon ont au contraire rebondi, mais seulement de 5,12 % en moyenne : insuffisant pour rattraper complètement le recul du trimestre précédent. Ainsi, sur le semestre allant de fin septembre 2018 à fin mars 2019, seuls 5 de ces fonds sont en territoire positif, Delubac Patrimoine (Delubac AM) arrivant en tête avec une hausse de 1,58 %. Mais la performance moyenne des 83 fonds sur cette période est négative de 2,12 %, ce qui se compare à -2,6 % pour le CAC 40 : autrement dit, les fonds patrimoniaux n'ont guère amorti la baisse du marché.

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



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

news-20190419-EC-0601092300880



Produits - services

Point rassurant, dans la plupart des cas, ce sont bien les fonds ayant subi la baisse la plus importante en fin d'année dernière qui ont le plus rebondi ensuite : cela montre que derrière l'appellation fonds patrimonial se cachent en fait des niveaux de risque distincts, comme le confirme la classification de Morningstar. La quasi-intégralité des fonds de l'échantillon appartient à la catégorie des fonds d'allocation (répartis entre plusieurs types d'actifs) « prudents », « modérés » ou « flexibles ».

Mais trois intrus s'y sont glissés : Lazard Patrimoine Actions (Lazard Frères Gestion), Indosuez Europe Patrimoine (CA Indosuez Gestion) et HSBC Actions Patrimoine, déjà évoqué plus haut, sont en fait des fonds actions. Il n'est donc guère étonnant qu'ils aient subi fin 2018 des revers plus importants qu'Echiquier Patrimoine (Financière de l'Echiquier), fonds d'allocation prudent, plus attaché à la protection du capital (-4,3 % au dernier trimestre 2018). La réforme récente des fonds patrimoniaux n'a pas échappé aux investisseurs. Depuis plus d'un an, les fonds patrimoniaux de notre échantillon ont subi chaque fois une décollecte nette (à savoir un solde négatif entre les nouveaux investissements dans les fonds et les capitaux retirés). Le pic de cette saignée a eu lieu en octobre dernier, avec plus de 1,2 milliard d'euros de décollecte sur le mois, mais elle s'est poursuivie depuis : selon les estimations de Morningstar, 6,5 milliards d'euros ont ainsi été retirés des fonds de notre échantillon, ce qui est important au regard des 27,9 milliards d'euros qu'ils gèrent.

Mais ce chiffre est surtout le signe d'une désaffection pour le produit phare de la catégorie. Autant le formidable succès de Carmignac Patrimoine a suscité la

création de bien d'autres produits patrimoniaux, autant ce fonds cristallise un certain désamour, qu'il faut tout de même relativiser. Malgré des actifs qui ont fondu de 22,2 milliards fin 2017 à 13,5 milliards d'euros aujourd'hui, Carmignac Patrimoine reste le produit le plus important de notre échantillon, quatre fois plus gros que son poursuivant immédiat, Amundi Patrimoine.

Stratégies alternatives

Si les fonds patrimoniaux viennent de vivre une période éprouvante, il ne faut donc pas les enterrer trop vite. Certes, certains conseillers en gestion de patrimoine préfèrent aujourd'hui d'autres stratégies : certains répartissent le patrimoine de leurs clients entre des fonds en euros garantis en capital et des stratégies actions ciblées, par exemple. Mais dans un monde de plus en plus complexe pour l'investisseur - faiblesse durable des taux, risque géopolitique, bouleversements technologiques - un produit tout-en-un et tout-terrain conserve son utilité pour les épargnants souhaitant dormir tranquilles.

Tous les fonds patrimoniaux ne se valent certes pas. Mais sur 5 et 10 ans, les ténors du marché ont tous su préserver et même faire fructifier le capital confié, dans un contexte il est vrai propice aux actifs risqués. Cela explique qu'un fonds comme Lazard Patrimoine Croissance (Lazard Frères Gestion) apparaisse en tête du peloton, avec 166,7 % de performance cumulée sur 10 ans : le fonds peut faire varier fortement sa part actions mais a plutôt vocation à la maintenir au-dessus de 50 % (c'est même 80 % actuellement) et a bien su profiter de la phase haussière des marchés.

Mais d'autres stratégies moins agres-

sives de la même maison de gestion ont aussi très bien fonctionné sur la période, de même que des fonds comme Aviva Patrimoine (+102,7 % sur 10 ans), Vega Patrimoine (+89,2 %) ou Keren Patrimoine (+88,2 %). Le champion des encours Carmignac Patrimoine est nettement en retrait, surtout en raison de son parcours décevant ces trois dernières années, mais, avec 39,7 % de performance cumulée sur 10 ans, il a toutefois « fait le job » qu'on attendait de lui : protéger et faire fructifier le capital.

Emmanuel Schafroth

Produits - services

L'AGEFIHEBDO

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 25 avril 2019

L'AGEFI Hebdo • p. 26 • 368 mots

L'avis de... Julien Seraqui, président de la CNCGP*

« L'usage veut que les commissions restent acquises au premier courtier »

Valérie Riochet

p. 26



Julien Seraqui, président de la CNCGP*

En France, quel est l'usage en termes de rémunération des intermédiaires de produits d'assurance ?

Qu'il exerce son activité en tant que conseiller indépendant, courtier, commercial d'une compagnie d'assurances ou au sein d'une plate-forme digitale, toute personne immatriculée à l'Orias (Registre des intermédiaires en assurance, banque et finance) relève de la directive sur la distribution des produits d'assurance (DDA). Ce texte n'interdit pas la rétrocession des compagnies, sous réserve qu'un certain nombre de conditions soit respectées (définition du profil du client, recommandations personnalisées, etc.). La transparence est aussi imposée concernant l'information sur le type de rémunération : honoraires, commissions, mixte des deux...

Lorsqu'un client décide de changer d'intermédiaire, sa rémunération est-elle maintenue par l'assureur ?

Un usage du courtage en France prévoit que les commissions restent acquises au premier courtier qui a initié la vente. Mais les conventions de distribution qui lient le producteur-assureur et le distributeur-courtier pouvaient aménager voire

supprimer l'application de cet usage. Certaines limitent le versement de commissions à deux années après le transfert du contrat à un confrère, d'autres à une durée inférieure. Cet usage est remis en cause par la DDA, qui, instaurant le meilleur conseil possible délivré aux clients, suppose des rendez-vous réguliers entre le souscripteur et son conseil. De nombreuses compagnies d'assurances sont d'ailleurs en train de revoir leur convention de distribution sous le déploiement de la DDA.

La loi Pacte qui donne plus de liberté aux souscripteurs, influence-t-elle les modes de rémunération des intermédiaires financiers ?

Nous sommes en attente des décrets et arrêtés d'application en phase de rédaction à la direction générale du Travail. Se pose aussi la question de la bonne connaissance des distributeurs d'un véhicule complexe jamais vendu par le réseau de distribution salarié de l'assureur. Un produit constitué d'une multitude d'UC initialement proposé par un conseiller indépendant pourra-t-il être repris par des salariés non naturellement formés à conseiller un tel outil ? A l'inverse, parce qu'un assureur diffuse des contrats différenciés selon ses canaux de distribution, un CGP pourra-t-il offrir des produits issus du réseau qu'il ne con-

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



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

news-20190425-GH-1497767



Produits - services

naît pas ?

*Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine

Produits - services

LeParticulier

Nom de la source

Le Particulier

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Mensuel ou bimensuel

Couverture géographique

Nationale

Provenance

Paris, Ile-de-France, France

Mercredi 1 mai 2019

Le Particulier • p. 32,33 • 1890 mots

Tout ce qui rentre en compte pour l'impôt sur la fortune immobilière

CHEYSSON-KAPLAN (Nathalie); SCHMIDIGER (Frédérique)

Tout l'immobilier doit être déclaré à l'IFI, même celui détenu par l'intermédiaire d'un fonds, de pierre-papier ou d'assurance-vie.

p. 32



p. 33



Tout l'immobilier doit être déclaré à l'IFI, même celui détenu par l'intermédiaire d'un fonds, de pierre-papier ou d'assurance-vie.

Si votre patrimoine immobilier (dettes déduites) dépasse 1,3 million d'euros, vous devez déclarer vos biens immobiliers (formulaire n° 2042-IFI) afin que le fisc calcule votre impôt sur la fortune immobilière (IFI) à payer d'ici le 15 septembre. « Cet impôt s'avère très complexe, et s'il ne porte que sur l'immobilier, tout l'immobilier est visé », avertit M^e Christine Chiozza-Vauterin, avocate du cabinet Light House LHLE. L'immobilier détenu par l'intermédiaire de fonds, de pierre-papier ou d'assurance vie n'y échappe pas. La liste des dettes déductibles est réduite et assortie de mesures anti-abus pour limiter l'optimisation fiscale grâce aux crédits. Aussi, remplir sa déclaration d'IFI peut s'avérer un vrai casse-tête pour les redevables qui détiennent du patrimoine immobilier en sociétés. Pour ces derniers, mieux vaut recourir à un expert-comptable ou un avocat fiscaliste.

Quelle valeur retenir pour sa résidence principale ?

Vous devez déclarer sa valeur vénale, c'est-à-dire son prix sur le marché im-

mobilier au 1^{er} janvier 2019, diminuée d'un abattement de 30 %. En contrepartie de cet abattement, vous ne pouvez pas déduire plus de dettes liées à votre logement que sa valeur imposable (70 % de sa valeur).

Exemple : Votre logement vaut 2 millions d'euros avec un prêt en cours de 1 million et 5 000 € de taxe foncière. Sa valeur imposable étant de 1,4 million (2 millions - 0,6 million d'abattement), vous pouvez tout déduire. Si le prêt s'élevait à 1,5 million, vous ne pourriez déduire que 1,4 million.

Si vous détenez votre résidence principale par l'intermédiaire d'une société civile immobilière (SCI), vous n'avez pas droit à l'abattement de 30 %.

5 millions

Si votre patrimoine net dépasse ce seuil, le passif qui excède 60 % de votre patrimoine ne peut être déduit que pour la moitié de son montant. Avec un patrimoine de 10 millions et 8 millions de passif, vous ne pouvez déduire que 7 millions [6 millions + (2 millions x 50 %)]. Les dettes antérieures à 2018 échappent à cette restriction.

L'usufruitier doit-il tout déclarer ?

En principe, c'est à l'usufruitier de déclarer le bien et non aux nus-proprié-

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



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

news-20190501-PRT-c_1396224



Produits - services

taires. Avec quelques exceptions dont la plus importante concerne les veufs qui ont hérité, en vertu de la loi, de l'usufruit de la succession de leur époux.

? Un veuf, usufruitier légal, ne déclare que la valeur de l'usufruit, les enfants déclarant celle de la nue-propriété. La clé de répartition est fixée par l'article 669 du code général des impôts en fonction de l'âge de l'usufruitier (voir : Combien coûte un démembrement de propriété ?). « Plus l'usufruitier est âgé, plus les nus-propriétaires sont taxés sur leur quote-part. Mais le barème étant progressif, répartir l'IFI entre plusieurs redevables peut s'avérer avantageux. Cela reste parfois une mauvaise surprise pour les enfants nus-propriétaires », relève Élise Van Haecke, ingénieure patrimoniale de Swiss Life Banque Privée.

? Un veuf, usufruitier en vertu d'un testament ou d'une donation au dernier vivant, déclare seul les biens.

Le(s) parent(s) ayant donné la nue-propriété de biens à leurs enfants et conservé l'usufruit déclare(nt) ces biens.

? Les redevables ayant donné l'usufruit temporaire de biens à des enfants ou à une fondation n'ont pas à les déclarer.

L'année blanche pèse sur l'IFI

L'IFI est plafonné afin que les impôts payés ne dépassent pas 75 % de vos revenus de 2018. Or, cette année, avec l'effacement de l'impôt sur les revenus courants de 2018, le plafonnement sera plus faible et l'IFI des redevables concernés pourrait bien augmenter. Seul l'impôt sur le revenu effectivement payé en 2019 est retenu dans le calcul.

Faut-il déclarer les parts de SCPI,

d'OPCI... ?

Vous n'avez pas à déclarer les actions de sociétés foncières cotées si vous détenez moins de 5 % du capital et des droits de vote. En revanche, vous devez déclarer la valeur des parts de sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) et d'organismes de placement collectif en immobilier (OPCI) à hauteur de leurs actifs immobiliers imposables. Seules échappent à l'IFI les parts de fonds dont le capital est investi à moins de 20 % en immobilier, et si vous en possédez moins de 10 % du capital (art. 972 bis du CGI). Les sociétés de gestion doivent vous communiquer la valeur à déclarer. Si vous n'avez pas pu obtenir auprès d'elles ces informations, vous ne serez pas redressé (rép. min. Motin n° 10781, JOAN du 13.11.18).

N'espérez pas échapper à l'IFI en investissant dans l'immobilier via une assurance vie. Vous devez aussi déclarer la valeur des unités de comptes investies à plus de 20 % en immobilier détenues dans vos contrats au 1^{er} janvier 2019. Même si, depuis, vous avez réalisé des arbitrages.

Comment évaluer vos biens ?

Collez au marché, en retenant des transactions de biens similaires ou comparables au vôtre, proches de janvier 2019. La base Patrim, disponible depuis votre espace personnel sur impots.gouv.fr, peut vous y aider. Gardez ces éléments en cas de contrôle avec tout ce qui justifie une valeur plus basse (travaux, nuisances...). Vous pouvez appliquer des décotes aux biens donnés en location (de 10 à 30 %), détenus en SCI (10 %) ou en indivision. « Il n'y a rien d'officiel. La décote varie selon la difficulté à vendre le bien. Une décote de 20 % raisonnable

pour une indivision peut grimper à 40 % s'il s'agit d'un monument historique. Sachant que le fisc tolère une insuffisance de prix inférieure à 10 %, sans pénalités », explique Christine Chiozza-Vauterin, avocate du cabinet Light House LHLF. Pour la fiscaliste, « confier l'évaluation à un expert peut s'avérer judicieux pour les biens atypiques ou à forte charge affective, parfois surévalués par leurs propriétaires ». Enfin, « revalorisez le bien quand le marché est en hausse. Sous-évaluer un bien à l'IFI risque d'entraver sa vente ou sa transmission, si on redoute un redressement », avertit Thaline Melkonian, directrice de l'ingénierie patrimoniale de la banque Degroof et Petercam.

Quelles dettes et impôts déduire ?

Seules les dettes correspondant à des biens imposables peuvent être déduites (pour les biens partiellement exonérés, le passif est déductible à proportion de la part taxable). Il peut s'agir du solde de travaux d'amélioration, d'entretien, de réparation ou d'agrandissement qui restent à régler au 1^{er} janvier 2019. Les travaux déjà payés ne le sont pas. Côté impôts, vous pouvez déduire la taxe foncière (sauf la partie correspondant aux ordures ménagères). Retenez le montant de la taxe de 2018 puis déposez une déclaration rectificative une fois l'avis de 2019 reçu. Pensez aussi à indiquer votre IFI théorique. Utilisez la fiche de calcul jointe à votre déclaration et conservez-la, en cas de contrôle. Vous pouvez vérifier votre calcul sur le simulateur du site impots.gouv.fr/portail/simulateurs. Ni la taxe d'habitation ni l'impôt sur les revenus fonciers ou les prélèvements sociaux ne sont déductibles.

Agrandir le tableau

Produits - services

Illustration : [//klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2019-04/lp_1157_p34.pdf](http://klee.le-figaro.com/upload/docs/application/pdf/2019-04/lp_1157_p34.pdf)

Quels prêts déduire ?

Seuls sont déductibles les prêts ayant permis l'acquisition de biens impossibles ou ayant financé des travaux sur ces biens. Déduisez le capital restant dû au 1^{er} janvier 2019, majoré des intérêts échus mais non payés.

? Si vous avez emprunté auprès de proches : vous ne pouvez pas déduire les prêts auprès de votre conjoint, partenaire de pacs ou concubins notoires. Quant aux prêts contractés auprès de parents ou grands-parents, d'un enfant majeur ou d'un frère ou d'une sœur (ou d'une société dont vous avez le contrôle), ils ne peuvent être déduits que si le prêt est accordé à des conditions normales. « Cela suppose notamment de prévoir un intérêt, un échéancier de remboursement et de procéder réellement au remboursement », précise Sybille de Montgolfier, ingénieure patrimoniale de Swiss Life Banque Privée.

? Si vous avez souscrit un prêt in fine: vous ne pouvez pas déduire l'intégralité du capital emprunté. La part déductible est déterminée comme si le prêt s'amortissait linéairement (capital/durée du prêt x nombre d'années restant).

Exemple : pour un prêt de 250 000 € d'une durée de 10 ans, à rembourser le 1^{er} janvier 2025, vous ne pouvez déduire en 2019 que 150 000 € (250 000/10 x 6). « Cette règle est pénalisante par rapport à un emprunt amortissable. Les premières années, vous remboursez plus d'intérêts que de capital », souligne Thaline Melkonian, directrice de l'ingénierie patrimoniale de Degroof et Petercam France.

Comment traiter les dettes d'une SCI ?

Les emprunts des sociétés civiles immobilières (SCI) contrôlées par les redevables de l'IFI sont sous surveillance. Ainsi, en principe :

? un emprunt souscrit par la SCI pour acheter un bien qui vous appartenait n'est jamais déductible ;

? une dette que la SCI contracte auprès de vous (y compris sous forme de compte courant d'associé) ou d'un membre de votre foyer fiscal ou de votre groupe familial n'est pas déductible à proportion de votre participation dans la société.

Ces prêts peuvent néanmoins être déduits si vous démontrez au fisc qu'ils n'ont pas un objectif principalement fiscal. « Cette notion, floue, mériterait d'être précisée et cette preuve sera difficile à apporter. Mais ces restrictions ne concernent pas les opérations antérieures à 2018 et les emprunts souscrits avant cette date restent déductibles », ajoute Nicolas Mongin, ingénieur patrimonial de Lazard Frères Gestion. Les dettes antérieures au 1^{er} janvier 2018 échappent en effet à ces mesures anti-abus (Bofip, BOI-PAT-IFI-20-30-30, §240).

Les locations meublées sont-elles imposables ?

Les logements loués meublés échappent à l'IFI si vous êtes loueur en meublé professionnel. Pour être reconnu comme tel au regard de l'IFI, il faut retirer de cette activité plus de 23 000 € de recettes annuelles et plus de 50 % des revenus professionnels de votre foyer fiscal (conjoint, partenaires de pacs ou concubins notoires) et que la location

constitue votre activité principale. « Les propriétaires qui détiennent les logements loués en meublé par l'intermédiaire d'une SARL familiale dont l'objet social est de gérer ce patrimoine immobilier, ne devraient pas pouvoir considérer ces biens comme des biens professionnels exonérés d'IFI alors qu'ils l'étaient pour l'ISF », avertit Nicolas Mongin.

Les dons bénéficient-ils d'une réduction d'IFI ?

Les dons sont désormais les seuls à ouvrir droit à une réduction d'IFI, l'incitation à investir dans des PME ayant été supprimée. L'avantage fiscal s'élève à 75 % des dons plafonnés à 66 667 €, soit une réduction maximale de 50 000 €. Quant aux organismes éligibles, il s'agit principalement de fondations reconnues d'utilité publique, d'associations intermédiaires, d'entreprises ou d'ateliers ou de chantiers d'insertion, ou encore d'établissements de recherche ou d'enseignement supérieur. La plupart des associations, même reconnues d'utilité publique, n'en bénéficient pas. Vous pouvez encore faire des dons pour l'IFI 2019 jusqu'à la date limite de dépôt des déclarations.

Produits - services

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 36



Vendredi 12 avril 2019

Les Echos • no. 22928 • p. 36 • 1159 mots

Prix, frais, fiscalité... Faut-il investir dans l'immobilier neuf ?

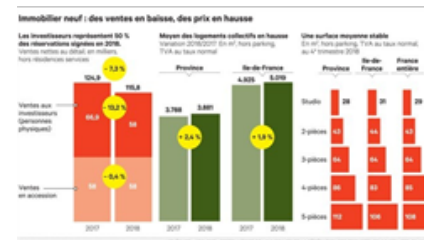
Plus cher à l'achat, le neuf génère des économies sur d'autres postes. Le match immobilier neuf-ancien reste très serré.

Faut-il succomber aux charmes d'un immeuble fraîchement sorti de terre plutôt que d'acheter dans de l'ancien de qualité ? Prix, frais, fiscalité, potentiel de plus-value... Les points à étudier avant d'investir. Près de 15 % des Français envisagent aujourd'hui d'acheter un logement neuf. Un taux qui grimpe à 25 % chez les 18-34 ans, selon une enquête sur le rapport des Français à l'immobilier neuf menée par l'institut de sondage YouGov et PAP Evénements. Parmi les raisons invoquées : la superficie du bien, mais aussi la performance énergétique de ces nouvelles constructions.

Qu'il s'agisse d'investir ou d'acheter sa résidence principale, « le neuf offre en effet aux particuliers l'assurance d'avoir ce qui se fait de mieux en termes environnemental. Conséquence, les logements sont mieux isolés et génèrent de fait des factures de chauffage moins élevées que dans l'ancien », insiste Alexis Rouque, délégué général de la Fédération des promoteurs immobiliers (FPI). Sans oublier l'absence de travaux de rénovation ou d'amélioration à prévoir dans la dizaine d'années suivant l'acquisition. Autant dire des économies certaines par rapport à un investissement dans l'existant.

20 % : la différence de prix

D'autant que si l'ancien est réputé moins



cher à l'achat que le neuf (de l'ordre de 20 % minimum), mieux vaut sortir la calculatrice pour faire son choix entre ces deux typologies de biens, reconnaît le directeur exécutif d'Era Immobilier France, Eric Allouche. « Le neuf ouvre droit dans certains cas à des avantages financiers, comme par exemple des réductions d'impôt dans le cadre d'un investissement en Pinel ou, selon les collectivités locales, une exonération totale ou partielle de la taxe foncière pendant un certain nombre d'années. Quant à l'ancien, il peut entraîner des travaux de remise aux normes ou plus simplement d'aménagement qui viennent majorer le prix d'achat initial. »

Ainsi, en matière de droits de mutation (frais de notaire), la balance penche en faveur du neuf. Alors qu'ils représentent de 6,5 à 8 % environ du prix de vente dans l'ancien, ces droits de mutation tombent autour de 2 à 3 % dans le neuf. De même, la TVA, qui n'est due que dans le cadre d'une acquisition dans le récent, peut bénéficier d'un taux réduit, voire d'un remboursement intégral. « Dans la majorité des cas, elle s'élève à 20 % du prix du bien. Toutefois, les ac-

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



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

news-20190412-EC-0601052775436



Produits - services

cédants à la propriété peuvent bénéficier d'une TVA réduite à 5,5 % dans certains cas, comme par exemple pour des biens situés en zones prioritaires de la politique de la ville, dites 'zones Anru' », explique Alexis Rouque.

Mieux encore, dès lors qu'ils conservent leur bien pendant vingt ans, les bailleurs qui choisissent d'investir dans une résidence services (étudiante, senior...) ont la possibilité de récupérer les 20 % de TVA payée. D'où l'importance, insiste Sébastien Peyrot, directeur régional du Groupe Quintésens spécialisé en gestion de patrimoine, « de vérifier que le prix au mètre carré du neuf pratiqué correspond au prix du marché afin de s'assurer que le promoteur n'inclut pas dans le tarif qu'il propose les possibles réductions d'impôt et autres avantages financiers auxquels peuvent prétendre les acquéreurs ».

Les atouts du PTZ

Autre argument qui joue en faveur du neuf : l'opportunité pour les primo-accédants de bénéficier d'un prêt à taux zéro. Et ce, quelle que soit la zone où se situe le bien qu'ils acquièrent en qualité de résidence principale. En effet, si ce financement avantageux leur est également accessible dans l'ancien, son octroi y est soumis à plusieurs conditions. A commencer par son emplacement (uniquement en zone B2 et C), mais aussi son état (le bien en question doit nécessiter des travaux d'économies d'énergie ou de modernisation, d'assainissement ou d'aménagement représentant 25 % du coût total de l'opération). Au niveau également du montant empruntable, la différence entre neuf et ancien est criante. Alors qu'un PTZ dans le neuf peut s'élever jusqu'à 138.000 euros, il est plafonné à 101.200 euros dans l'an-

cien.

Côté plus-value éventuelle à la revente, la question entre neuf et ancien est en revanche plus difficile à trancher. Même si, rappelle Alexis Rouque, « le gain est potentiellement plus important dans le neuf en l'absence de risque de dégradations du bien pendant plusieurs années suivant l'achat. Autrement dit, la plus-value n'est pas réduite par les travaux de rénovation qui peuvent impacter l'ancien ».

La même incertitude pèse en matière de rentabilité locative. Même pour un logement destiné à la location, le paramètre fondamental de l'immobilier reste en effet l'emplacement. Or, si elles sont généralement proches des commodités, les constructions neuves sont rarement en plein cœur de ville. Quant au cachet, elles en sont souvent dépourvues. « Les logements neufs présentent sans doute un peu moins de diversité que l'ancien du fait de l'effet combiné des normes et d'une production importante en volume qui nécessite une forme d'industrialisation », concède Alexis Rouque.

Deux points qui peuvent certes limiter l'attrait de ces biens aux yeux des locataires, mais qui ne sont pour autant pas décisifs, analyse Eric Allouche. « Les locataires privilégient en règle générale l'usage qu'ils auront d'un logement plutôt que son charme. Le côté pratique du neuf l'emporte par conséquent souvent sur l'ancien. »

Pinel versus Denormandie

Pour trancher entre neuf et ancien en termes d'investissement locatif, tout dépend alors de la situation fiscale et patrimoniale de l'acheteur, note Sébastien Peyrot. « Si son premier objectif est de diminuer le montant de ses

impôts, l'achat dans le neuf peut constituer la solution la plus attractive grâce aux dispositifs défiscalisants comme le Pinel ou le Censi-Bouvard qui ouvrent droit à des réductions d'impôt. » Le nouveau mécanisme Denormandie permet aux bailleurs achetant un bien à rénover dans un des centres-villes concernés par ce dispositif de bénéficier d'un avantage fiscal dans les mêmes proportions que le Pinel. Mais il se révèle moins attrayant que ce dernier.

« Les conditions de loyers et de revenus pour avoir droit à la réduction d'impôt sont les mêmes, mais les investissements en Denormandie doivent être réalisés dans des villes de taille moyenne peu attractives. Donc, avec un mince espoir de récupérer sa mise, à la différence du Pinel où les acquisitions doivent se faire dans les métropoles de plus de 250.000 habitants », poursuit Sébastien Peyrot.

Mais attention, dans un cas comme dans l'autre, pour que cette stratégie soit vraiment judicieuse, il faut veiller à ce que le plafond des niches fiscales utilisées n'excède pas le plafond des 10.000 euros. Faute de quoi, l'ancien peut alors davantage se justifier au sens où il permet aux propriétaires de créer du déficit foncier et par là même de réduire leur revenu global imposable ainsi que de diminuer leurs revenus fonciers soumis à l'impôt. Enfin, en cas de location meublée, le statut de LMNP (loueur en meublé non professionnel) permet aux bailleurs d'amortir leur bien sur une durée pouvant aller jusqu'à trente ans, dans le neuf comme dans l'ancien.

Et toute la fiscalité du neuf (nue-propriété, Pinel, etc.) à retrouver sur [lesechos.fr/patrimoine](https://www.lesechos.fr/patrimoine)

Anne-Lise Defrance

Produits - services

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 5 avril 2019

Les Echos • no. 22923 • p. 36 • 858 mots

Trois bonnes raisons d'investir en crowdfunding

LAURENCE BOCCARA

Le crowdfunding sous forme de prêt ou en capital continue d'avoir le vent en poupe. Il séduit pour ses rendements élevés allant de 5 à 12 %. Des rendements à la hauteur du risque de ce type de placement.

p. 36



En attendant la création d'un produit financier « patriotique » destiné à encourager les Français à investir leurs économies dans les entreprises nationales, le crowdfunding continue de tracer son sillon. Cette façon d'investir en ligne et en quelques clics donne déjà la possibilité de financer l'économie réelle en misant sur la TPE ou la PME de son choix. Voici trois bonnes raisons de se lancer.

Des rendements élevés

Réalisé via des plates-formes de financement participatif, le crowdfunding s'est fait connaître pour ses rendements hors norme. Les opérations destinées à financer des programmes de promotion immobilière via des émissions d'obligations servent entre 8 et 12 % (voir illustration). Lorsqu'il s'agit d'une prise de participation au capital d'une société avec la détention d'actions (le crowdequity), la performance n'est pas annoncée à l'avance. « On peut perdre tout ou partie du capital initial ou remporter plusieurs fois la mise. Ce résultat dépendra de l'évolution de la société au moment de la cession des titres », indique Joachim Dupont, président d'Anaxago. Dans sa version prêt, le crowdfunding (crowdlending) sert aux investisseurs entre 5 et 9 %. Quelle que



soit sa forme, la performance de ce placement risqué sera fonction de la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes à temps et dans les conditions prévues.

Le taux de rendement affiché par la plate-forme tient compte de nombreux paramètres dont la situation financière de la société, de sa possible défaillance et de la nature du projet à financer. Une chose est sûre, cette classe d'actifs alternatifs axée sur des sociétés non cotées fait un tabac chez les particuliers. Selon la dernière étude annuelle de KPMG et de Financement Participatif France, la collecte 2018 ducrowdfunding (402 millions d'euros) a fait pour la première fois mieux que celle des fonds de non-coté, FIP et FCPI (355 millions d'euros).

Des plates-formes plus solides

Après une floraison de plates-formes entre 2013 et 2016, le paysage du crowdfunding, essentiellement composé de start-up a commencé, en 2018, à se concentrer à coups de rachats de certaines

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

PubliC Certificat émis le 30 avril 2019 à BPCE (250 lecteurs) à des fins de visualisation personnelle et temporaire.
news-20190405-EC-0601013086377

Produits - services

structures par de grands opérateurs (banques, fonds) et suite à des arrêts d'activité de certains sites. « *C'est une bonne nouvelle pour les épargnants car les intervenants qui restent devraient être financièrement plus solides et aussi plus rentables* », avance Céline Mahinc, responsable de la gestion de patrimoine au cabinet Eden Finances.

Avec davantage de moyens financiers, ces acteurs vont pouvoir renforcer leurs équipes et gagner en efficacité. « *Ils seront en mesure d'améliorer, voire d'optimiser leur processus de sélection des dossiers. Ce sera plus de sécurité pour l'investisseur* », poursuit Philippe Gaborieau, président de Happy Capital. « *Depuis peu dans le giron du fonds Tikehau Capital, nous allons lever davantage de fonds et intéresser de grands promoteurs nationaux. Cela donnera plus de choix aux investisseurs avec à terme toutes les tailles d'opérations* », ajoute Quentin Romet, président et co-fondateur d'Homunity. Pour mémoire, le risque de disparition de la plate-forme a déjà été envisagé.

La loi prévoit que « *chaque acteur fasse appel à un prestataire de paiement extérieur. Ce dernier s'occupe de gérer les fonds, du déroulé des opérations engagées et si besoin de suivre le portefeuille d'une plate-forme si cette dernière stoppe son activité* », précise Olivier Goy, fondateur d'October. Aujourd'hui plus mûrs et plus à l'aise dans la mécanique des levées de fonds, certains sites n'hésitent pas à diversifier leurs offres.

En immobilier, on voit davantage apparaître des projets destinés à financer des opérations de marchands de biens, des immeubles de co-living et de l'immobilier locatif. Prochainement, la plate-

forme Anaxago a prévu de collecter des fonds pour une opération d'immobilier locatif résidentiel à Cannes avec un taux de rendement interne (TRI) annoncé de 8 %.

Une fiscalité avantageuse

Actuellement en discussion au Parlement, le projet de la loi Pacte prévoit une éligibilité de l'ensemble des titres émis dans le cadre d'un financement participatif (actions, obligations, minibons) au plan d'épargne en actions PME (PEA PME) avec la fiscalité afférente à cette enveloppe. A condition de détenir ce plan pendant au moins cinq ans, les dividendes et les plus-values logés dans cette enveloppe sont exonérés de l'impôt sur le revenu mais pas des prélèvements sociaux de 17,5 %.

Pour l'instant, l'investissement au capital des sociétés sous forme d'actions permet au contribuable de bénéficier d'une réduction de l'impôt sur le revenu à hauteur de 18 % du montant investi plafonné à 50.000 euros à condition de détenir les titres en portefeuille pendant cinq ans. Les revenus des obligations sont taxés au prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30 %. « *A noter qu'un investissement en private equity immobilier n'est pas éligible à l'impôt sur la fortune immobilière (IFI). Et en prêt, la loi prévoit que d'éventuelles pertes en capital subies en cas de non-remboursement sont imputables - dans la limite de 8.000 euros par an - sur les intérêts générés par des prêts consentis dans les mêmes conditions et perçus au cours de la même année ou des cinq années suivantes* », précise Céline Mahinc.

Laurence Boccara

Produits - services

L'express

Nom de la source

L'Express

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 9



Mercredi 3 avril 2019

L'Express • no. 3535 • p. 9 • 215 mots

LES EXCLUSIFS L'HISTOIRE ÉCO

10 % par an? Oh, la vache!*Sébastien Pommier*

En matière d'investissement, l'imagination des escrocs est sans limite. Depuis quelques semaines, de drôles de réclamations remontent jusqu'aux bureaux de l'Autorité des marchés financiers (AMF). Des épargnants qui se sont offert de belles bêtes sur des plateformes attrayantes ont perdu la trace de leurs vaches laitières. Après six signalements en 2018 concernant des placements dans des cheptels pour des sommes comprises entre 1500 et 5000 euros par tête, sur lesquelles les aigrefins promettent de 8 à 10 % de rendement, le gendarme de la Bourse a enregistré 44 nouveaux cas sur les trois premiers mois de l'année 2019, révèle L'Express. « C'est une progression suffisante pour être inquiétante », indique Claire Castanet, la directrice des relations avec les épargnants à l'AMF, dont les équipes du centre d'appels Epargne Info Service traitent les réclamations. Pour dénicher leurs proies, les fraudeurs diffusent des publicités et harponnent les internautes avides de gains faciles. Derrière, c'est tout un engrenage qui se met en place, avec des appels de faux conseillers, des gains virtuels, et toujours l'impossibilité pour les clients de rapatrier les fonds. Sur sa liste noire, à côté des faux sites de bitcoins, l'AMF comptabilise déjà 42 plateformes dédiées à l'arnaque dite aux « cheptels virtuels », dont cheptel-finance.fr ou cheptelepargne.com.

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



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

news-20190403-EX-expr-20190403-0015



Produits - services

Le Monde

Nom de la source

Le Monde

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Internationale

Provenance

France

Samedi 27 avril 2019

Le Monde • p. ECO22 • 852 mots

Des SCPI thématiques pour se diversifier

Tourisme, santé... Les sociétés civiles de placement immobilier se spécialisent sur un secteur

Laurence Boccara

Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI), longtemps cantonnées aux bureaux et commerces, ont, ces dernières années, fait leur mue. Face à un afflux de liquidités à placer et en quête d'actifs immobiliers qui rapportent, les acteurs historiques ont élargi leur spectre d'investissement. Ils ont conçu des SCPI spécialisées, autrement dit thématiques, axées sur de nouveaux types d'immobilier. « Nous avons ciblé des marchés en croissance ayant besoin pour se développer d'immobilier locatif », indique Marc Bertrand, directeur général de La Française AM.

Dans le même temps, ces opérateurs traditionnels ont été rejoints par une jeune génération de sociétés de gestion. Ces dernières ont, elles aussi, contribué à renouveler l'offre grand public, fabriquant des SCPI à 100 % thématiques revendiquant des stratégies de convictions fortes. Ainsi, depuis 2014, on a vu fleurir des produits privilégiant l'investissement à l'étranger, les établissements de santé, les résidences avec services et les hôtels, l'immobilier résidentiel non fiscal.

Selon les derniers chiffres de l'Institut de l'épargne immobilière et foncière (IEIF), la performance 2018 de ces SCPI classées, selon les cas, dans la catégorie

« spécialisées » ou « diversifiées » s'est établie respectivement à 4,61 % et 5,30 %. C'est mieux que les SCPI de bureaux et de commerces qui, en 2018, ont respectivement procuré 4,18 % et 4,48 % de rendement. C'est aussi au-dessus de la moyenne du secteur, toutes catégories confondues, qui, sur la même période, affiche 4,35 %.

L'immobilier de santé a la cote

« Nous avons volontairement choisi de lancer des SCPI pures afin de proposer aux investisseurs un risque décorrélé de l'activité économique propre aux entreprises. Finalement, nos taux de rendement, autour de 5 %, sont aussi bons que ceux des SCPI traditionnelles de bureaux et de commerces », souligne Grégory Frapet, président du directoire de Primonial REIM. Entre 2012 et 2017, cette société de gestion a développé trois SCPI dévolues aux logements neufs et anciens, à la nue-propriété d'immeubles résidentiels et à l'immobilier de santé.

« Ces véhicules constituent des axes de diversification nécessaires dans un portefeuille équilibré en SCPI. En plus du rendement régulier, ces placements sont susceptibles, à terme, de capter de la plus-value », affirme ce dernier. Avec la SCPI Primofamily, Primonial revendique un positionnement sur « l'immobilier résidentiel du quotidien »

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



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

news-20190427-LM-935107



Produits - services

et joue la carte de la métropolisation des villes. Cette SCPI mélange dans son portefeuille des immeubles de logements neufs et anciens, des hôtels et prochainement des espaces de coliving.

L'immobilier de santé a aussi la cote auprès des gestionnaires de SCPI (Pier-val Santé d'Euralys Asset Management, Primo Vie de Primonial REIM). « Ces SCPI disposent de baux longs et fermes pouvant aller jusqu'à douze ans avec les exploitants. Cela donne des rendements résiliants », indique Dominique Paulhac, président du directoire d'HSBC REIM.

De son côté, la société de gestion Aream, avec la SCPI Aream Hôtels, lancée fin 2016, a choisi de surfer sur la vague du tourisme. « La France est la première destination de vacances d'Europe et du monde avec un flux de touristes en progression de 3 % à 5 % par an. Afin de profiter de la croissance de ce marché, nous avons dédié notre SCPI à l'hôtellerie urbaine. Nous disposons déjà de six établissements hôteliers de 3 et 4 étoiles. Nous en aurons six de plus dans notre patrimoine d'ici à la fin de l'année. Loués à de grands exploitants, ces actifs offrent des baux à long terme pouvant aller jusqu'à dix-neuf ans. Cela procure de la visibilité et de la stabilité sur les loyers », affirme Pascal Savary, président d'Aream.

D'ici au mois de juin, cette SCPI devrait générer 5 %. Dans cette dynamique, cette société prévoit de lancer deux autres véhicules similaires, l'un baptisé Pierre Altitude, spécialisé dans les hôtels de haute montagne, et l'autre Pierre Littoral, axé sur les établissements dans les stations balnéaires françaises.

En vogue depuis 2015, l'investissement à l'étranger se retrouve dans l'ADN de plusieurs SCPI, notamment Corum XL et Corum AM, qui achètent dans plusieurs pays de la zone euro et au-delà. De leur côté, Eurovalys (d'Advenis REIM), Novapierre Allemagne (de Peref Gestion) et Opus Real (de BNP Paribas REIM) se focalisent davantage sur l'Allemagne. Investir hors de France s'avère un axe de diversification intéressant. « Toutefois, pour réussir, il faut disposer d'équipes dédiées et installées sur place. C'est nécessaire pour bien connaître le marché et ses spécificités », précise Dominique Paulhac.

Reste que la faiblesse principale de ces SCPI demeure leur jeunesse. « Les rendements sont élevés, car le patrimoine depuis peu en portefeuille a souvent moins de dix ans. L'immobilier est neuf, récent, aux normes, bref, en bon état. Dans quelques années, lorsqu'il faudra engager des travaux pour réaliser d'importantes réparations ou une rénovation d'envergure, ces dépenses pèseront forcément sur le résultat », souligne Paul Bourdois, cofondateur de France SCPI. Jouer les SCPI thématiques permet donc de diversifier un portefeuille déjà doté de SCPI traditionnelles (bureaux, commerces). « Mieux vaut combiner les véhicules et mixer les stratégies de gestion, parfois très différentes d'une société à l'autre. Cela permettra de répartir davantage le risque et de capter partout du rendement », conseille Jérémie Schorr, directeur commercial chez Primalliance.

Investir hors de France

Produits - services



Nom de la source

Investir-Le Journal des finances

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 29



Samedi 27 avril 2019

Investir-Le Journal des finances • no. 2364 • p. 29 • 620 mots

Assurance-vie L'expert patrimoine

Le compte titres, un outil méconnu de transmission

REMI LE BAILLY

Transmettre sur plusieurs générations

Lorsqu'ils le comparent à des placements bénéficiant de régimes fiscaux privilégiés tels le PEA, le PEA-PME ou l'assurance-vie, les épargnants peuvent s'interroger quant à l'utilité de conserver leur compte titres ordinaire, et ce malgré la mise en place du prélèvement forfaitaire unique (PFU), qui a amélioré le traitement fiscal des gains. Pourtant, la détention de valeurs mobilières sur un tel compte offre des possibilités en matière de donation qu'il est important de connaître. En complément des dispositions mises en place en vue de faciliter la transmission de son patrimoine (assurance-vie, donation-partage, etc.), le détenteur d'un compte titres peut, en premier lieu, réaliser des dons manuels au profit de ses enfants ou de ses petits-enfants, portant directement sur les valeurs inscrites sur le compte. De telles libéralités ne donnent pas lieu au paiement de droits de mutation si leur montant n'excède pas celui des abattements de droit commun : 100.000 € par enfant, 31.865 € par petit-enfant tous les quinze ans, par exemple. Ils peuvent être déclarés simplement par l'intermédiaire du formulaire Cerfa n° 2735 (rubrique « Titres, actions, obligations, droits sociaux »). L'opération n'entraîne pas la constatation ni l'imposition des plus-val-

ues sur les valeurs données. Elle a, par ailleurs, pour effet d'actualiser le prix de revient de ces valeurs entre les mains de celui qui les reçoit. Les plus-values latentes sont ainsi définitivement purgées. Le donataire aura ensuite le choix de conserver les titres en vue de valoriser son patrimoine sur le long terme ou de les céder immédiatement et sans frottement fiscal (il ne réalise pas de plus-value car le prix de revient est quasiment identique au prix de cession) avant de redéployer les sommes en fonction de ses objectifs. Solution particulièrement adaptée à ceux qui souhaitent gratifier leurs petits-enfants, les dons manuels de titres (comme ceux réalisés en argent) peuvent être encadrés par un pacte adjoint permettant notamment de prévoir le emploi du produit de cession des titres par les donataires (sur un contrat d'assurance-vie par exemple) et l'indisponibilité des fonds jusqu'à un certain âge (il est déconseillé de dépasser 30 ans). Par ailleurs, on a trop tendance à oublier que les titres peuvent aussi faire l'objet de présents d'usage exonérés en lieu et place de présents consentis en argent. Deux caractéristiques sont toutefois essentielles pour qu'un tel don soit considéré comme un présent d'usage et ne nécessite pas de déclaration : il doit être lié à un événement familial (Noël, anniversaire, réussite d'un examen, mariage, naissance d'un enfant...) et ne pas être disproportionné par rapport au

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



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

news-20190427-GI-040640799481



Produits - services

patrimoine de celui qui offre ce présent (revenus, niveau de vie, patrimoine) sous peine d'être requalifié par l'administration fiscale.

Donner des titres à des oeuvres et réduire l'IR

Les épargnants peuvent aussi consentir des dons de titres au profit d'organismes à but non lucratif. Là encore, ces transferts n'entraînent pas la constatation ni l'imposition des plus-values attachées aux titres, contrairement à leur cession. Les dons en titres permettent d'écarter du compte les valeurs présentant la plus forte plus-value, donc d'annuler leur impact fiscal latent. Ils représentent une réelle alternative aux dons en argent, qui nécessitent de puiser dans les disponibilités du donateur. Ces dons donnent droit, comme ceux réalisés en numéraire, au bénéfice d'une réduction d'impôt. Elle s'élève à 66 % de la valorisation des titres donnés, retenue dans la limite de 20 % du revenu imposable, l'excédent étant reportable sur cinq ans (le taux est de 75 % et l'assiette est limitée à 537 € pour les dons au profit d'organismes sans but lucratif, procédant à la fourniture gratuite de repas à des personnes en difficulté, contribuant à favoriser leur logement ou procédant à titre principal à la fourniture gratuite de soins).

Produits - services

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. sup6



Vendredi 26 avril 2019

Les Echos • no. 22937 • p. SUP6 • 774 mots

Du nouveau pour les dividendes

MARIE-CHRISTINE SONKIN

Les dividendes d'actions perçus en 2018 sont, en principe, imposés à la flat tax. Mais ce sera rarement l'option la plus favorable. Explications.

Les dividendes et distributions assimilées perçus par les personnes physiques en 2018 sont soumis, en principe, à la flat tax (12,8 % d'impôt sur les revenus). Sur option, ces revenus seront soumis à l'impôt sur le revenu au barème progressif après application d'un abattement de 40 %.

Dans les deux cas, les prélèvements sociaux au taux global de 17,2 % s'appliquent sur 100 % du dividende. Les cotisations sociales pourront en outre être dues dans certains cas.

S'il est choisi, l'abattement de 40 % est applicable aux revenus distribués par les sociétés françaises ou étrangères ayant leur siège dans un Etat de l'Union européenne ou dans un Etat ou territoire ayant conclu avec la France une convention d'assistance en vue de lutter contre la fraude et l'évasion fiscale. La société distributrice doit, par ailleurs, être soumise à l'impôt sur les sociétés (ou à un impôt équivalent).

Le choix entre la flat tax (12,8 %) et le barème progressif de l'impôt avec l'abattement de 40 %, est opéré lors de la déclaration des revenus faite l'année suivante. «

Attention, le choix entre flat tax et barème progressif doit être réfléchi, car il a vocation à s'appliquer aux dividen-

des perçus une année donnée, mais également aux intérêts et plus-values à déclarer au titre de la même année. Dans certains cas, des simulations devront donc être faites pour opérer le meilleur choix »

, souligne Johanna Flament, avocate chez Fidal.

Un prélèvement à la source de 12,8 %

Compte tenu de l'effet collatéral du crédit d'impôt pour la modernisation du recouvrement, l'option pour l'impôt sur le revenu sera généralement plus intéressante pour les dividendes perçus en 2018. Car exceptionnellement, les revenus n'ouvrant pas droit au CIMR seront taxés au taux moyen et non au taux marginal d'imposition du contribuable.

Avant d'être imposés au barème progressif, ces revenus ont fait l'objet en 2018, sauf exceptions, d'un prélèvement à la source au taux de 12,8 % applicable sur le dividende brut (donc sans prise en compte de l'abattement de 40 %). Ce prélèvement à la source a été opéré par la société ou l'établissement payeur des dividendes. Il s'agit d'un prélèvement forfaitaire non obligatoire qui constitue un acompte sur l'impôt dû.

Comment demander une dispense ?

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



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

news-20190426-EC-0601127304421



Produits - services

Les contribuables appartenant à un foyer fiscal dont le revenu fiscal de référence de l'avant-dernière année (2016 pour un dividende payé en 2018) est inférieur à 50.000 euros (contribuables célibataires, divorcés ou veufs) ou 75.000 euros (contribuables soumis à imposition commune) peuvent demander à être dispensés de ce prélèvement. «

La demande de dispense doit être formulée, sous la responsabilité du contribuable, au plus tard le 30 novembre de l'année précédant celle du versement

», précise Johanna Flament.

Encadré(s) :

Pour les dividendes, la flat tax est désormais le régime de droit commun. Avec ce régime, la CSG n'est pas déductible. « Dès lors, dans les imprimés préremplis, l'administration aura automatiquement porté le montant de la CSG afférente aux dividendes et autres produits financiers dans la case 2CG où doit figurer la CSG non déductible. Les contribuables ayant opté pour le barème (case 2OP cochée) doivent corriger la déclaration préremplie pour porter ce montant dans la case 2BH, c'est-à-dire celle correspondant à la CSG déductible, sous peine de perdre cet avantage », alerte Gervais Morel, ancien expert comptable et professeur associé de l'université Lyon-II.

Mme Martin perçoit des dividendes de 30.000 euros. Elle est seule et dispose donc d'une seule part de quotient familial.

Elle dispose d'autres revenus non exceptionnels pour un montant net imposable de 27.900 euros et relève donc à la

marge du taux de 30 %.

Hypothèse 1 : flat tax

Impôt : $30.000 \times 12,80 \% = 3.840$ euros

PS : $30.000 \times 17,20 \% = 5.160$ euros

Total : 9.000 euros

Hypothèse 2 : option pour le barème de l'IR

Revenus courants : 27.900 euros

Dividendes imposables après abattement de 40 % : $30.000 \times 60 \% = 18.000$ euros

Revenu brut global : 45.900 euros

CSG déductible : $30.000 \times 6,8 \% = 2.040$ euros

Revenu net imposable : $45.900 - 2.040 = 43.860$ euros

Impôt : 7.360 euros

Calcul du CIMR : $7.360 \times 27.900 / 44.900 = 4.474$ euros

Impôt sur le dividende : $7.360 - 4.474 = 2.886$ euros (soit, sur un dividende de 30.000 euros, un taux moyen de 9,62 %)

Impôt déjà retenu à la source : 3.840 euros

Montant restituable : $3.840 - 2.886 = 954$ euros.

Source : Gervais Morel, ancien expert comptable et professeur associé (master finances) à la faculté des sciences

économiques de l'université Lyon-II, cabinet Arthaud & associés

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 19 avril 2019

L'AGEFI Actifs • p. 13 • 568 mots

Assurance vie

Les bancassureurs gardent la main

Leo Monegier

Le marché français de l'assurance vie poursuit sa concentration, selon l'ACPR Les filiales de bancassureurs ont représenté 61% de la collecte brute en 2018

p. 13



Les poids lourds du secteur continuent de grossir. Parmi les organismes détaillant leur collecte en assurance vie à l'Autorité de contrôle prudentiel et de régulation (ACPR), la part de marché des 20 principaux contributeurs est «?en croissance continue?» depuis 2011, relève l'organisme dans une note publiée début avril (1).

Elle s'est établie en 2018 à 89% des primes collectées, contre 85% en 2011. Les cinq premiers ont même représenté 50% du marché, contre 48% sept ans auparavant. Une concentration accrue de la collecte brute «?notamment portée par les filiales des groupes de bancassurance français dont la part de marché dans la collecte brute a gagné sept points entre 2011 et 2018 pour atteindre 61% », souligne l'ACPR.

Stratégies propres. Les filiales des six grands groupes de bancassurance présentent un profil de collecte qui leur est propre, avec une «?propension historiquement plus faible?» à collecter des primes sur les supports en unités de compte (UC). Les autres organismes présentent en effet une proportion d'UC dans leur collecte plus élevée sur cette période et en constante progression, alors que celle-ci a stagné chez les ban-

cassureurs en 2018. Dans un environnement où les taux de rendements moyens des fonds en euros hors fiscalité se rapprochent de l'inflation (1,80% en 2018), les UC constituent une alternative de choix pour aller chercher de la performance. Mais «?certaines filiales de groupes de bancassurance continuent de générer d'importants flux nets?» sur les fonds en euros, observe l'autorité.

Disparités de collecte. Si la collecte nette globale en assurance vie est positive depuis 2013, pour atteindre plus de 22 milliards d'euros en 2018 selon les chiffres publiés fin mars par la Fédération française de l'assurance (FFA), les fonds en euros et ceux en UC connaissent cependant des évolutions contrastées : après quatre semestres consécutifs dans le rouge, la collecte sur les fonds en euros est ainsi à nouveau positive au second semestre 2018, à 1,7 milliard d'euros, contre -2,9 milliards au premier semestre 2018. Dans le même temps, la collecte nette sur les supports en UC, affectée par l'évolution des marchés boursiers, a été quasiment divisée par deux entre le 1er semestre 2018 (+13,9 milliards d'euros) et le second semestre (+7,4 milliards d'euros). Si tous les acteurs ont bénéficié d'une conjoncture favorable, avec des «?rachats en forte diminution?» de 10 milliards

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



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

news-20190419-GG-1497056



Produits - services

d'euros comparé à 2017, l'analyse montre que les bancassureurs ont une «?plus grande résistance de la collecte nette sur les supports en euros?».

Hausse du chiffre d'affaires. Un essor dont témoignent les résultats publiés récemment par les principaux groupes bancaires dans leur activité d'épargne et assurance : le chiffre d'affaires de BNP Cardif a ainsi augmenté de 9?% sur un an en 2018 à près de 32 milliards d'euros. Son activité épargne a représenté quelque 24,7 milliards d'euros (+10?% par rapport à 2017). Chez Crédit Agricole Assurances, 33,5 milliards d'euros ont été enregistrés, en progression de 10,1?% par rapport à fin 2017, dont 25,6 milliards d'euros en épargne-retraite (+10,9?% par rapport à 2017). Même dynamique chez Société Générale Assurances, ou La Banque Postale, qui se concentre désormais sur son rapprochement avec CNP Assurances.

(1) Analyses et synthèses, «?

Le marché français de l'assurance vie en 2018?»», 3 avril 2019.

Produits - services



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 19 avril 2019

L'AGEFI Actifs • p. 30 • 583 mots

Assurance vie

Une protection sur mesure pour les portefeuilles en UC

Quantam propose Pulsar, une solution permettant aux investisseurs de couvrir leur portefeuille d'assurance vie Le service est aujourd'hui disponible sur des contrats luxembourgeois, mais la société compte le proposer en France

p. 30



Ce n'est pas la martingale, mais la nouvelle solution proposée par Quantam répond cependant à beaucoup de questions que se posent aujourd'hui les souscripteurs de contrats d'assurance vie. Pendant des années, les fonds en euros des contrats ont assuré à la fois la sécurité et un rendement élevé, du moins bien supérieur à celui de l'inflation. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Avec une performance moyenne de 1,87% en 2018 selon la Fédération française de l'assurance (FFA), leur rendement réel (défalcqué de l'inflation) est devenu nul. Et un renversement de tendance est loin d'être attendu à moyen terme.

Seule solution pour les investisseurs : se tourner vers les unités de compte (UC) afin de trouver une source de revenus. Mais, évidemment, plus question alors de garantie sur le capital. Quantam, une société spécialisée dans les solutions de couverture pour les institutionnels, veut pallier ce problème en proposant aux détenteurs de contrats d'assurance vie - luxembourgeois pour l'heure, mais aussi français dans un avenir proche - un système de couverture des portefeuilles composés d'unités de compte.

Adaptabilité complète. Concrètement, le

détenteur d'un contrat d'assurance vie contenant des unités de compte se connecte à une plateforme dénommée Pulsar, et crée par Quantam. Il y entre la composition de son portefeuille - OPCVM, ETF et/ou titres vifs -, le niveau de protection qu'il désire - jusqu'à 100% -, et à quelle échéance - entre trois mois et deux ans. Un tarif lui est alors instantanément proposé pour une option couvrant son portefeuille à hauteur de ce qu'il a demandé. L'assureur intègre ensuite cette option au contrat et le portefeuille d'unité de compte est protégé jusqu'à l'échéance choisie. «?

Au lieu d'avoir une approche centrée sur les produits - en les couvrant un à un -, nous avons une approche centrée sur l'investisseur, en couvrant l'intégralité de son portefeuille?», explique Maxime Dupont, le président de Quantam.

A titre d'exemple, il en coûtera, pour un particulier disposant d'un portefeuille d'une dizaine de fonds sur plusieurs classes d'actifs 0,757% pour couvrir son investissement à 957% pendant un an. S'il décide de couvrir son portefeuille à 1007%, il lui en coûtera 1,887% (voir le tableau). Bien sûr, le tarif dépend non seulement de la proportion couverte et

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



Produits - services

de la durée de la couverture, mais aussi de la composition du portefeuille. «?

Plus un portefeuille est diversifié (et donc moins volatil), et plus il est facile de le couvrir. A l'inverse, concevoir une couverture sur des portefeuilles très concentrés reste possible, mais revient beaucoup plus cher à l'épargnant?», précise Maxime Dupont.

Développement. Aujourd'hui, Quantam travaille avec la compagnie luxembourgeoise Lombard International. Il a en effet été plus simple de développer cette offre sur des contrats luxembourgeois car l'option couvrant le portefeuille est considérée comme une unité de compte supplémentaire ajoutée au contrat. Cependant, Maxime Dupont ne cache pas son ambition de proposer son service en France et discute actuellement avec plusieurs assureurs de premier plan pour étudier d'une mise en place de ce service dans l'Hexagone. Et si pour l'heure la plateforme porte bien le nom de Pulsar, la société, qui travaille uniquement avec des intermédiaires et n'a pas vocation à contracter directement avec la clientèle finale, compte aussi - et surtout - la proposer en marque blanche.

Produits - services

Les Echos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 19 avril 2019

Les Echos • no. 22933 • p. 29 • 578 mots

Le marché obligataire gagné par la fièvre verte

GUILLAUME BENOIT

Le marché des « green bonds » a connu un début d'année très dynamique.

De nouveaux Etats se lancent dans les émissions de dette verte.

p. 29

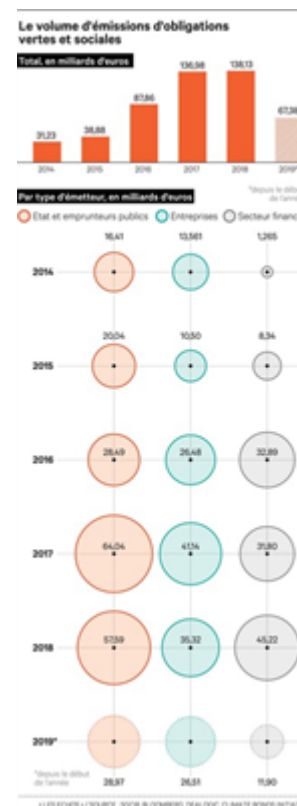


Le marché des obligations vertes reprend des couleurs. En 2018, les nouvelles levées avaient à peine dépassé les volumes de l'année précédente. 2019 s'annonce sous de meilleurs auspices. « *Les émissions d'obligations vertes et sociales dépassent 70 milliards d'euros depuis janvier. Soit plus de la moitié de l'ensemble des montants obtenus l'an dernier* », explique Paula Dunin-Wasowicz chez Société Générale. Les seuls « green bonds » représentent environ 80 % de ce total.

Et le mouvement devrait se poursuivre. Le géant bancaire chinois ICBC vient d'émettre 2,2 milliards de dollars de « green bonds » via sa branche singapourienne. Du côté des Etats, les Pays-Bas sont sur le point de solliciter à leur tour le marché. Ce sera le premier émetteur souverain affichant une note AAA à se lancer. Prévue pour début mai, l'opération devrait permettre à La Haye de lever jusqu'à 6 milliards d'euros à 20 ans. Le pays rejoindra un club en pleine croissance sur le vieux continent.

Des Etats plus actifs

Après les pionniers - la France et la Pologne - qui sont désormais des émetteurs récurrents, la Belgique, l'Irlande et



la Lituanie ont réalisé leur opération inaugurale l'an dernier. Selon l'agence de notation DBRS, les volumes levés par des Etats européens ont ainsi crû de 52 %, et les titres verts ont représenté 1 % de l'ensemble des émissions de dette souveraine sur le continent. Objectif de ces opérations : créer une dynamique locale sur le marché des financements verts. Une ambition qui dépasse les frontières européennes. Le Chili entend ainsi être le premier pays d'Amérique la-

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



Produits - services

tine à offrir des « green bonds », pour un montant compris entre 1,5 et 2 milliards de dollars. L'opération en est encore à un stade préliminaire.

La frénésie est la même du côté des entreprises, où les secteurs se diversifient. Jusque-là, les grands acteurs du marché émanaient des services aux collectivités, de l'énergie ou du BTP. *« On a vu cette année des groupes de télécommunication, faire leur premier pas dans l'univers des financements favorables au climat, comme Telefonica ou Verizon »*, témoigne Julien Bras chez Allianz GI. Pour ce dernier emprunteur, la demande a représenté huit fois l'offre. *« L'un des principaux défis du marché est maintenant d'inclure des émetteurs dont les activités peuvent sembler un peu plus éloignées de l'univers vert pour faire face à une demande de plus en plus importante »*, confirme Paula Dunin-Wasowicz chez Société Générale. Sans pour autant tomber dans l'excès. L'accueil froid reçu par Repsol, spécialiste des énergies fossiles, en 2017 n'incite pas certains secteurs à se lancer.

« Développer de véritables stratégies vertes »

« Nous ressentons un vrai changement depuis quelques mois, sous l'action notamment des pouvoirs publics, explique Julien Bras. Nous avons obtenu un premier mandat de gestion vert de la part d'un investisseur institutionnel, et plusieurs autres s'interrogent. » Même les banques centrales, à l'image de la Banque de France, veulent désormais verdir leurs investissements. Pour le gérant, le marché des obligations vertes est arrivé à une maturité suffisante. *« Le stock de 'green bonds' dans le monde représente environ 500 milliards de dollars. Il est donc suffisamment large pour*

pouvoir développer de véritables stratégies vertes », estime Julien Bras. D'autant plus que les fonds spécialisés, qui ont besoin de titres verts et les conservent jusqu'à maturité, ne représentent que 3 à 5 milliards d'euros. Le reste est entre les mains de gérants traditionnels.

Guillaume Benoit

Produits - services

L'AGEFIHEBDO

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 35



Jeudi 18 avril 2019

L'AGEFI Hebdo • p. 35 • 656 mots

Bientôt la transparence pour les opérations de financement sur titres

Fabrice Anselmi

Les standards techniques SFTR ont été publiés le 22 mars au Journal officiel européen.

Mises en pension (repo), prêts-emprunts de titres, ventes-rachats/rachats-ventes ou margin lending seront bientôt soumis à de nouvelles obligations de reporting. La Commission européenne a enfin adopté et publié les standards techniques (RTS) relatifs au règlement européen sur la transparence des opérations de financement sur titres (Securities Finance Transaction Reporting, SFTR), qui faisait l'objet d'une mise en oeuvre échelonnée. Dès le 12 janvier 2016 pour les nouveaux OPC, dès le 13 juillet 2017 pour tous les OPC, les gestionnaires d'actifs ont dû remplir leurs nouvelles obligations d'information, via leurs documents précontractuels et périodiques, à l'égard des investisseurs sur l'utilisation d'opérations SFT et de TRS (total return swaps).

Enjeu pour le prêt-emprunt

Le retard pris sur les RTS a modifié le calendrier sur les obligations de déclaration des opérations auprès des référentiels centraux enregistrés (et de conservation des données pour cinq ans) : à partir d'avril 2020 pour les banques (voir graphique), de juillet 2020 pour les chambres de compensation (CCP) et dépositaires centraux (CSD), d'octobre

2020 pour les gestionnaires d'actifs, de janvier 2021 pour les émetteurs non financiers. L'enjeu est de fournir au régulateur des données granulaires, exhaustives et standardisées, afin d'évaluer tous les risques sur des activités opaques comme le prêt-emprunt de titres, que les gestionnaires ont bien développé ces dernières années. « Au contraire du repo, pour lequel il y a aussi transfert de propriété et mise en place de collatéral, on ne sait pas toujours à quelle échéance l'opération sera débouclée, détaille Pablo Garmon, expert du reporting SFTR chez AxiomSL. Le risque est limité si on sait qui prête, quoi, à qui, pendant combien de temps et avec quel collatéral. Et pas le même si le collatéral placé en garantie est réutilisé pour trois ou quatre opérations simultanées, jusque-là sans accord de l'investisseur. » L'obligation d'information sur le « re-use » changera nécessairement le prix des transactions.

Le régulateur devra traiter une masse considérable de données sur les quatre types d'opérations, en s'appuyant sur les rapports transmis aux référentiels centraux. Pour chaque opération, chaque contrepartie devra transmettre à J+1 des données sur 117 champs dans un premier rapport réparti en deux chapitres : sur les parties prenantes et intermédi-

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



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

news-20190418-GH-1497192



Produits - services

aires (18 champs) et sur l'opération (99), avec deux sous-parties entre le prêt et le collatéral, et une soixantaine de champs qui devront être parfaitement réconciliés par le ou les référentiels, s'il y en a plusieurs. Un deuxième rapport devra être produit régulièrement sur les opérations compensées (repo), avec 20 champs sur les marges initiales et appels de marges des CCP, et un troisième sur le « re-use » (18 champs). « Sachant que les opérations avec plusieurs prêteurs, intermédiaires ou 'clearing members' démultiplieront d'autant le nombre et la complexité des rapports à réconcilier », note Romain Devai, senior manager chez Ailancy. Devront suivre toutes les informations sur les événements du cycle de vie de l'opération : modifications, erreurs, corrections, débouclage anticipé, mises à jour sur le collatéral, les marges, le « re-use », la valorisation. Ces mises à jour obligatoires démarquent SFTR des exigences introduites par Emir, qui portait uniquement sur les dérivés, l'autre grande différence portant sur l'extra-territorialité, puisque toutes les contreparties sont concernées (dans ou hors UE).

Les opérateurs pourraient ne pas être prêts pour cette « révolution » sur le marché du prêt-emprunt de titres, « où le processus STP, qui automatise le traitement des ordres, est très peu développé. Ce marché va se digitaliser rapidement, car les ordres à la voix ne permettent pas de générer facilement l'identifiant unique sur la transaction (UTI) », soulignent Pablo Garmon et Romain Devai, évoquant des opportunités pour les plates-formes. « Une autre difficulté sera d'automatiser la collecte d'informations jusque-là stockées en silos et donc très éparpillées. » Pour le repo, conclu le plus souvent entre deux contreparties bancaires, ces dernières étaient déjà

soumises à des obligations vis-à-vis de la banque centrale, mais elles devront documenter le « re-use ».

Produits - services

LesEchos

Nom de la source

Les Echos

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mardi 16 avril 2019

Les Echos • no. 22930 • p. 33 • 774 mots

Les fonds immobiliers ont toujours la cote

EMMANUEL SCHAFROTH

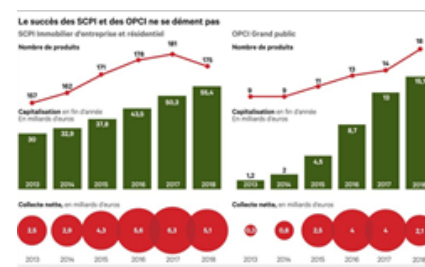
Sans atteindre le niveau record touché en 2017, la collecte est restée forte en 2018 sur les SCPI et OPCI. Une situation qui pousse les gestionnaires à la diversification.

p. 33



Les SCPI (sociétés civiles de placement immobilier) et OPCI (organismes de placement collectif en immobilier) ont toujours la cote. En 2018, leur collecte, nette des retraits, a atteint 7,2 milliards d'euros, selon les chiffres de l'Aspim. Un recul, certes, par rapport au rythme de 10 milliards d'euros annuels des deux exercices précédents, mais un montant deux à trois fois supérieur à la situation qui prévalait jusqu'en 2013. Et cet engouement ne se dément pas. « On pensait que le premier semestre 2019 risquait d'être un peu mou en matière de collecte. En réalité, la collecte a redémarré plus tôt que d'habitude, ce qui tient sans doute à un effet report, les investisseurs étant massivement sortis des marchés financiers fin 2018 », explique Marc Bertrand, président de La Française REM.

« Après trois années remarquables, les unités de compte immobilières et SCPI se sont installées durablement dans le paysage », constate, de son côté, Grégory Frapet, président du directoire de Primonial REIM, leader du marché avec une collecte de 1,8 milliard d'euros l'an dernier sur ses véhicules grand public. « Le contexte macroéconomique reste favorable : la croissance européenne est modeste et pousse la BCE à maintenir des taux bas. » D'où une prime de risque



favorable à l'immobilier, le rendement moyen des SCPI se maintenant aux alentours de 4,4 %.

La question de la bulle

Reste à savoir si un tel rythme de collecte est tenable ou si une bulle est en formation. Certes, les quelque 70 milliards d'euros d'actifs gérés restent une somme modeste par rapport aux 1.700 milliards détenus par les Français sur leurs contrats d'assurance-vie, mais ils concernent une classe d'actifs relativement peu liquide. « Malgré un ralentissement en 2018, la collecte des SCPI a atteint 5 milliards d'euros : ces capitaux doivent être investis rapidement pour servir le rendement aux investisseurs dès la fin du délai de jouissance, explique Thibault Feuillet, associé de Norma Capital. Pour autant, on ne peut pas parler de bulle du fait de l'internationalisation des investissements des SCPI, qui deviennent paneuropéens, alors qu'ils étaient essentiellement localisés en France il y a quelques années.

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



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

news-20190416-EC-0601055200325

Produits - services

»

Corum fut précurseur de cette tendance, avec une première SCPI lancée en 2012 où la France ne pesait que pour 11 % du 1,5 milliard d'euros d'actifs gérés : un succès fulgurant qui a justifié, dès 2016, le lancement d'un deuxième véhicule, Corum XL, investi à 100 %... hors de France. En Ile-de-France, la concurrence entre acquéreurs est « *indiscutable mais pas malsaine* », juge Marc Bertrand. Et, après avoir surfé sur la baisse des taux, les SCPI bénéficient aujourd'hui d'un redémarrage de la hausse des loyers. Reste que le succès rapide d'un Corum ne doit rien au hasard et tout au fait que sa stratégie internationale lui permet de proposer des rendements alléchants (7,28 % et 7,91 % pour les deux véhicules de la société en 2018).

Profondeur de marché

D'autres acteurs cherchent surtout à l'étranger une profondeur de marché supérieure. « *Notre gestion de 'bon père de famille' nous incite à privilégier l'Europe du Nord, notamment l'Allemagne, où nous trouvons des taux de rendement à l'achat similaires à la France, alors que les loyers y progressent plus vite, et où le montant des transactions sur l'immobilier professionnel représente 61 milliards d'euros annuels, contre 31 milliards en France* », explique Jean-Marc Peter, directeur général de Sofidy.

A l'inverse, Primonial REIM continue à ce jour d'investir exclusivement en France en ce qui concerne l'immobilier de bureau. « *Le risque n'est pas mieux rémunéré à l'étranger* », explique Grégory Frapet, qui préfère chercher de la valeur autrement, par exemple en identifiant des quartiers tertiaires en développement. Mais Primonial REIM

mise aussi sur l'immobilier « thématique », en particulier les actifs liés aux secteurs de la santé ou de l'éducation.

L'hôtellerie a également le vent en poupe auprès des institutionnels. En mai 2018, Schroders a annoncé l'acquisition d'Algonquin, société spécialiste de l'investissement et de la gestion hôtelière (environ 2 milliards d'euros d'actifs). « *L'hôtellerie permet d'asseoir le rendement immobilier sur le secteur qui connaît la plus forte croissance en Europe - le tourisme - alors que l'offre nouvelle d'hôtellerie ne progresse pas au même rythme* », explique Frédéric De Brem, responsable de Schroder Real Estate Hotels. A mi-chemin entre immobilier et capital-investissement, cette approche implique souvent d'investir à la fois dans les murs et le fonds de commerce. A la clef, des rendements alléchants comme en témoigne l'offre d'Honotel, structurée sous forme de FPCI, qui affiche un taux de rendement annualisé de l'ordre de 9 %.

Emmanuel Schafroth

Produits - services

LE FIGARO

Nom de la source

Le Figaro

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Samedi 13 avril 2019

Le Figaro • no. 23223 • p. 25 • 764 mots

Les sociétés foncières retrouvent les faveurs des investisseurs

Après une année 2018 éprouvante, le secteur, qui assure de solides rendements, profite du recul des taux d'intérêt.

Rousseau, Hervé

p. 25



MARCHÉS Après une année 2018 très éprouvante, les foncières font un spectaculaire retour en force en Bourse. L'indice Euronext IEIF France, qui rassemble les principales sociétés cotées à la Bourse de Paris, grimpe de 16,25 % depuis le début de l'année. L'an dernier, il avait plongé de 21,5 %.

Les foncières, qui tirent leurs revenus de la gestion de leur patrimoine immobilier, sont par nature emprunteuses et donc particulièrement sensibles au niveau des taux d'intérêt. « L'an dernier, elles avaient beaucoup souffert des anticipations de hausse des taux » constate Laurent Saint Aubin, gérant chez Sofidy.

Mais, depuis peu, la donne a totalement changé. Face aux signes de plus en plus nombreux et tangibles de ralentissement de la croissance mondiale, la Fed américaine puis la Banque centrale européenne (BCE), qui donnent la note sur le marché mondial du crédit, ont fait un virage à 180 degrés : elles ont stoppé net leurs campagnes de hausse des taux et de resserrement de leurs politiques monétaires. Elles sont même allées bien plus loin, se déclarant prêtes à dégainer de nouvelles mesures de relance si la situation économique devait s'aggraver.

Le résultat a été immédiat : les taux d'in-

térêt sont repartis à la baisse. Depuis la fin du mois de mars, le bund allemand à 10 ans, la référence sur le marché du crédit de la zone euro, a basculé en territoire négatif, une première depuis 2016. Une véritable aubaine pour les sociétés immobilières cotées. Et pour Jan Willem spécialiste du secteur chez BNP Paribas AM, la vapeur n'est pas près de s'inverser. Pour lui « les taux devraient rester bas pendant une période prolongée ».

Parmi les grandes foncières françaises, Unibail Rodamco Westfield gagne un peu plus de 15 % depuis le 1er janvier, Gecina avance d'environ 16 % et Klepierre de près de 20 %. Le mouvement est perceptible dans toute d'Europe, avec un gain supérieur à 15 % pour l'indice Euronext IEIF REIT Europe.

Modèle transformé en profondeur

Les moteurs qui ont propulsé le secteur après l'explosion de la crise financière sont de nouveau allumés avec des taux d'intérêt historiquement bas, une hausse pratiquement ininterrompue des prix de l'immobilier depuis des années, un appétit sans cesse croissant des investisseurs pour la pierre et, cerise sur le gâteau, un régime fiscal particulièrement favorable : celui des sociétés d'investissement cotées (SIIC) qui les dispense d'impôt sur les plus-values. En contrepartie de ce statut, les foncières

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



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

news-20190413-LF-722x20x21364084676



Produits - services

doivent distribuer à leurs actionnaires plus de 85 % de leurs bénéfices et au moins la moitié de leurs plus-values, ce qui assure aux actionnaires de solides rendements. D'après le consensus Thomson-Reuters, Unibail Rodamco Westfield affiche un rendement sur dividendes de 7,5 %. Et selon celui de FactSet, ceux de Klepierre, Carmila et Mercialis ressortent à 7 %, 8,8 % et 9,2 % respectivement.

Les foncières ont mis à profit les années de crise pour se transformer en profondeur. *« Elles ont diminué leur endettement et considérablement amélioré la qualité de leurs bilans en allongeant la maturité de leur dette »*, explique Laurent Saint Aubin, chez Sofidy.

Pour faire face à la menace de l'e-commerce, elles s'adaptent en permanence : *« Elles modernisent leurs centres commerciaux en misant sur le haut de gamme, proposent de nouveaux services et améliorent ainsi leur rentabilité, mais aussi la qualité de leur patrimoine. Elles font d'ailleurs tourner ce patrimoine beaucoup plus rapidement avec souvent à la clé de belles plus-values »*, ajoute le gérant de Sofidy. *« La vague de publications de résultats annuels a confirmé la relative solidité du modèle de la plupart de ces foncières »*, souligne de son côté Benoît Faure Jarrosson chez Invest Securities. Pour ce spécialiste cela semble confirmer que les foncières spécialisées dans le commerce *« détiennent la plus belle part du gâteau, avec les meilleurs emplacements et les enseignes les plus dynamiques »*. Un avis partagé par Jan Willem, chez BNP Paribas AM, qui estime que *« les entreprises gagnantes sont celles qui possèdent des surfaces commerciales bien situées et offrent des expériences nouvelles aux visiteurs »*. Il cite en exemple Unibail Rodamco West-

field, *« qui vient d'ouvrir un nouveau chapitre dans l'histoire des centres commerciaux avec la création à Vélizy 2 d'un espace innovant dédié à la restauration et aux loisirs »*.

Reste une limite. En cas de retournement du marché immobilier, ce que beaucoup redoutent, les foncières seraient en première ligne. Autre élément à prendre en compte pour les particuliers : ces titres ne peuvent pas entrer dans le PEA. Ils constituent en revanche une diversification intéressante dans le cadre par exemple de l'assurance-vie.

Note(s) :

hrousseau@lefigaro.fr

Produits - services

BANQUES *Hebdo.*

Nom de la source

Banques Hebdo

Type de source

Presse • Magazines et revues

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 5 avril 2019

Banques Hebdo • no. 655 • 326 mots

Les taux d'intérêt baissent encore sur les crédits immobiliers

La Rédaction Point Banque

A lors qu'aucune décision de la BCE n'est intervenue récemment, les banques de détail françaises continuent de baisser sur les crédits immobiliers. Les courtiers, comme Credixia, signalent la possibilité d'emprunter à taux fixe, pour un coût de 1,40% sur... 30 ans! Le communiqué explique clairement le contexte de la nouvelle baisse, inattendue, des taux d'intérêt sur l'immobilier: "Avec une concurrence de plus en plus féroce entre les banques, les établissements bancaires profitent des taux extrêmement bas pour attirer les nouveaux clients grâce au crédit immobilier". Et de poursuivre: "Elle s'assurent ainsi de conserver leurs clients sur une longue durée puisqu'il est peu probable qu'avec des taux aussi bas, l'emprunteur soit en mesure de renégocier son crédit auprès de la concurrence, comme ce fut le cas entre 2014 et 2016. Grâce à cette relation, les banques rentabiliseront leurs investissements à moyen terme grâce à la vente de produits annexes : moyens de paiement, ouverture de compte épargne, assurance habitation, etc.." De fait, le modèle français de banque de détail n'est aujourd'hui rentable que grâce à la vente de services annexes, dont l'assurance, qui est une source croissante de profits pour les grandes banques. Un autre courtier, Vousfinancer, confirme la tendance: "En avril, le mouvement de baisse des taux enclenché en mars semble se poursuivre" écrit son porte parole, San-

drine Allonnie. "Les banques qui ne l'avaient pas encore fait ont diminué leurs taux de crédit, de 0,05 % à 0,20%. Une banque nationale nous a même annoncé qu'elle comptait baisser à nouveau ses taux dans les prochains jours après l'avoir fait mi-mars ! Pour les meilleurs dossiers, les taux atteignent les planchers de 2016, avec des taux à moins de 1 % sur 10, 15 ou même 20 ans, et sur 25 ans, de nouveaux records sont constatés. Que ce soit BNP Paribas, les Banques Populaires, les Caisses d'Epargne, le réseau du Crédit Agricole, la Société Générale, toutes suivent le mouvement. "

Cet article est paru dans Banques Hebdo

<https://point-banque.fr/les-taux-dinteret-baissent-encore-sur-les-credits-immobiliers>

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

news-20190405-BM-160479_I23_655



Produits - services

L'AGEFIQuotidien

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Jeudi 4 avril 2019

L'AGEFI Quotidien • 431 mots

L'ACPR surveillera de près la vente des unités de compte en 2019

*Christine Lejoux***Le gendarme des banques et des assureurs «regarde attentivement des réseaux de courtage et des bancassureurs».**

L'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) fait de la surveillance de la commercialisation des unités de compte (UC) l'une de ses priorités pour 2019. «Ce sera inscrit dans notre rapport annuel», a indiqué Patrick Montagner, premier secrétaire général adjoint du secrétaire général de l'ACPR, lors d'une conférence de presse, hier. De fait, si la collecte nette de l'assurance vie en UC a fléchi de 12,6% l'an dernier, par rapport à 2017, en raison, notamment, des turbulences de fin d'année sur les marchés, elle a tout de même atteint 21,3 milliards d'euros. Les supports en euros, eux, ont subi une décollecte nette - de 1,2 milliard d'euros - en 2018, pour la deuxième année consécutive. L'environnement de taux bas et la réglementation Solvabilité 2 ont en effet poussé ces dernières années banques et assureurs à vendre en priorité à leurs clients des unités de compte, au lieu de contrats en euros à capital garanti. «En tant que superviseur, nous souhaitons que les réseaux vendeurs fassent attention à commercialiser les UC comme un moyen de diversification de l'épargne, et non pas en les présentant comme l'alpha et l'omega de celle-ci, souligne Patrick Montagner. Ils doivent également rappeler aux épargnants que les UC les soumettent aux risques de variation des



actifs sous-jacents.» Tout en estimant que la vente des UC «n'est pas massivement mal faite», le premier secrétaire général adjoint rappelle que l'ACPR a sanctionné certains réseaux au titre de la formation de certains vendeurs, comme cela avait été le cas avec Ufrance Patrimoine (groupe UFF) en avril 2016. A l'heure actuelle, le gendarme des banques et des assureurs «regarde attentivement des réseaux de courtage et des bancassureurs». Ces derniers ont représenté l'an dernier 61% de la collecte brute d'assurance vie, soit une part de marché en hausse de 7 points par rapport à 2011. L'ACPR «encourage» aussi les assureurs «à faire de gros efforts sur les frais de gestion, importants dans la période actuelle de taux faibles». A ce sujet, «nous allons entrer dans un débat un peu dur avec un assureur et un réseau de courtage», précise Patrick Montagner. L'institution sera également attentive à la redistribution aux assurés, dans un délai maximum de huit ans, des bénéfices mis de côté dans le cadre de la

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



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

news-20190404-GA-1496217



Produits - services

provision pour participation aux bénéfices. «Nous avons écrit à un assureur et aux fédérations pour siffler la fin de la récréation», indique Patrick Montagner.

Les acteurs - stratégie - offre

L'AGEFIHEBDO

Nom de la source

L'AGEFI Hebdo

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 43



Jeudi 25 avril 2019

L'AGEFI Hebdo • p. 43 • 106 mots

Un nouveau président pour Edmond de Rothschild France

Laurence Cattelan

RENZO EVANGELISTA
Président du directoire, Edmond de Rothschild France.

48 ans, DESS droit des affaires et fiscalité (Paris I).

Renzo Evangelista entame son parcours professionnel en 1996 comme gestionnaire de fortune à la BGPI (Banque de Gestion Privée Indosuez), où il participe au développement d'une offre dédiée aux entrepreneurs. En 2000, il entre chez Edmond de Rothschild en tant que banquier privé, puis constitue, en 2006, le family office dont il assure la direction. Il reprend la direction d'une nouvelle équipe en 2012 et assume, à partir de janvier 2017, les fonctions de directeur de la banque privée.

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



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

news-20190425-GH-1497387



Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 10 avril 2019

L'AGEFI Quotidien • 398 mots

SG Private Banking et Lyxor sont mis au régime sec

Alexandre Garabedian

Le plan d'économies de la Société Générale prévoit 52 suppressions de postes nettes sur 87 au siège de la banque privée à Paris, et 28 sur 95 chez Lyxor.

Si la restructuration de la banque de financement et d'investissement de la Société Générale a accaparé l'attention mardi, tous les métiers vont payer leur écot au plan d'économies du groupe et aux quelque 750 suppressions de postes prévues en France. La banque privée et Lyxor, qui constituent depuis 2017 la business unit WAAM (wealth and asset management), seront lourdement mis à contribution, en proportion de leurs effectifs actuels dans les services centraux parisiens. Au siège de la banque privée à Paris, 55 suppressions de postes sur 87 sont ainsi prévues. Trois créations de postes sont annoncées en parallèle. «La rentabilité n'est pas suffisante», explique la Société Générale dans l'épais document remis cette semaine aux partenaires sociaux du groupe. La banque invoque tout à la fois l'effet des taux bas, de l'inflation du coût des exigences réglementaires, et de la réduction des encours (112 milliards d'euros au dernier pointage) lié au recentrage des activités ces dernières années. Cessation d'activités transversales Le siège de la banque privée se concentrera désormais sur des fonctions de supervision, de pilotage et de suivi des risques et des exigences réglementaires. Il cessera d'exercer des activités transversales comme le marketing et l'ingénierie

patrimoniale (14 postes). «Cela impliquerait nécessairement d'accepter une moindre homogénéité entre les différentes entités opérationnelles et certains renoncements dont notamment le développement de certaines offres et initiatives commerciales, un marketing plus local, un recours plus frugal à la recherche», explique le document. Le pilotage de la clientèle internationale pourrait être coordonné à partir du Luxembourg. Chez Lyxor, qui a enchaîné les restructurations ces dernières années, le projet prévoit 28 suppressions de postes sur 95. Entre 2014 et 2018, malgré la hausse des encours, la pression sur les marges a fait stagner le produit net bancaire. «Le résultat net est resté positif mais avec un coefficient d'exploitation en deçà des attentes propres à une société de gestion de l'envergure de Lyxor», écrit la banque. Le gérant se concentrera donc sur les ETF, l'expertise fixed income, la plate-forme alternative Ucits et un nombre restreint de fonds ayant vocation à devenir des vaisseaux amiraux, au détriment des produits et solutions complexes ou longs à mettre en oeuvre.

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



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

news-20190410-GA-1496871



Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Lundi 8 avril 2019

L'AGEFI Quotidien • 411 mots

La banque privée de BNP Paribas assiège le Mittelstand

Christine Lejoux

BNP Paribas Wealth Management cible les patrimoines des entrepreneurs clients de sa BFI et de BNP Paribas Real Estate.

Les PME et les ETI allemandes suscitent les convoitises des banques étrangères. Comme JPMorgan, qui a récemment dévoilé ses intentions en la matière, BNP Paribas entend se renforcer dans le Mittelstand, notamment via sa banque privée. En septembre dernier, BNP Paribas Wealth Management a recruté Michael Arends, l'un des dirigeants de la banque privée allemande Bethmann Bank. L'objectif étant de partir à la conquête des patrimoines des entrepreneurs allemands clients de la banque de financement et d'investissement de BNP Paribas ou de sa filiale immobilière BNP Paribas Real Estate. La banque privée était déjà présente depuis près de dix ans en Allemagne, mais uniquement sur les patrimoines compris entre 250.000 et 5 millions d'euros, via la joint-venture du groupe avec Consorsbank. En ciblant le Mittelstand, BNP Paribas Wealth Management vise notamment des patrimoines supérieurs à 25 millions d'euros, et même à 100 millions. Une clientèle que servent déjà Deutsche Bank, Commerzbank, Bethmann, ainsi que des boutiques comme Berenberg et des family offices. Par rapport à ces dernières catégories de concurrents, BNP Paribas Wealth Management a des arguments à faire valoir : «Pour accompagner les entrepreneurs du Mittelstand, il faut pou-



voir leur proposer des crédits, notamment structurés, mais également des fonds de private equity et d'immobilier, ce qui n'est pas possible si l'on ne dispose pas d'une taille critique», explique à L'Agefi son co-CEO, Vincent Lecomte. Quant à Deutsche Bank et Commerzbank, leur potentielle fusion risque de les accaparer durant deux ans au moins, ce qui pourrait être synonyme d'opportunités commerciales pour leurs rivales. Sans se prononcer sur ce sujet, Vincent Lecomte rappelle que BNP Paribas Wealth Management a commencé à fourbir son projet «Mannschaft» (équipe) de conquête du Mittelstand il y a deux ans et demi. Autrement dit, ses ambitions ne dépendent pas - totalement - de l'évolution de la concurrence. Des ambitions que Vincent Lecomte résume ainsi : «Nous voulons devenir un acteur de référence sur chaque marché où nous sommes présents.» BNP Paribas Wealth Management, qui ne communique pas sur le

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



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

news-20190408-GA-1496563



Les acteurs - stratégie - offre

montant de ses actifs gérés outre-Rhin, projette de les quadrupler d'ici à 2020, selon un communiqué publié le 15 novembre dernier. A cet horizon, le groupe, tous métiers confondus, vise 2 milliards d'euros de revenus en Allemagne, contre 1,5 milliard en 2016, soit un taux de croissance annuel de 8%.

Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

p. 34



Vendredi 5 avril 2019

L'AGEFI Actifs • p. 34 • 786 mots

Formation

La gestion de patrimoine des seniors et personnes âgées vulnérables

Les formations en gestion de patrimoine n'échappent pas à l'exigence de s'adapter aux évolutions de notre société Cet exemple de diplôme apporte une réponse en parfaite adéquation avec les préoccupations d'épargnants de plus en plus nombreux à être concernés

Les statistiques démographiques ne laissent planer aucun doute : la durée de vie s'allonge, la société se «?seniorise?», le nombre des seniors et des personnes âgées plus ou moins vulnérables augmente et avec lui le besoin d'accompagnement adapté «?au grand âge?». Les CGP doivent poursuivre, en l'adaptant, la mission de conseils et d'aide à la gestion sous réserve d'avoir pris conscience que les seniors expriment des attentes spécifiques. A tant faire de vivre et de survivre, il faut les aider à «?bien vivre?». Au vu de l'importance des problématiques patrimoniales du grand âge, l'Aurep propose un diplôme spécialisé centré sur cette clientèle. Le vieillissement s'accompagne d'inquiétudes, de peurs grandissantes qui participent d'une altération de la qualité de vie. Peur de manquer d'abord, peur de gérer ensuite, enfin peur de mourir. Le rôle du conseiller patrimonial est d'abord de les identifier, de les comprendre afin d'imaginer les stratégies adaptées, destinées à en réduire l'importance.

La peur de manquer, d'abord. Anticiper l'évolution défavorable des retraites, moins «?subir?», envisager des poursuites d'activité (ne serait-ce que pour

maintenir du lien social). Penser non seulement la retraite mais aussi la prévoyance, organiser la couverture des dépenses maladies, notamment des maladies chroniques. Face à des ressources contraintes, parfois insuffisantes pour financer les dépenses de fin de vie, il est indispensable d'optimiser la détention du patrimoine en vue de sa consommation par ceux qui ont eu le mérite de le constituer. Quelle allocation d'actifs en harmonie avec les modes de vie et de survie des seniors ? Protéger leur cadre de vie, garantir leur niveau de vie. Mobiliser les revenus générés par le patrimoine, mais également admettre et rendre possible sa consommation. La consommation «?viagère?» du patrimoine interpelle. Face aux réserves des potentiels créanciers des solutions nouvelles s'élaborent, il faut les connaître et les maîtriser. Les aînés se heurtent à un dilemme délicat «?donner ou retenir?». Un égoïsme légitime ne doit-il pas se substituer à un altruisme qui appauvrit ? L'envie de donner doit être maîtrisée. Apprendre à donner plus et mieux au conjoint, mais aussi à donner moins et mieux aux descendants. Connaître les techniques qui permettent de donner tout en retenant les biens donnés. Si les

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



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

news-20190405-GG-1495809



Les acteurs - stratégie - offre

ressources sont insuffisantes, il faudra faire appel aux solidarités familiales et sociales.

La peur de gérer, ensuite. Détenir un patrimoine oblige sa gestion. Le vieillissement s'accompagne souvent d'un désintérêt, d'une incapacité à gérer. Qui va gérer pour le compte du senior ? Comment le substituer, l'assister, le représenter. Le choix des modes de détention du patrimoine qui en conditionnent la gestion et l'administration est essentiel. Il faut mettre en place des instruments de gestion adaptés au grand âge. Ils peuvent être «?choisis?», mais aussi «?subis?» dans le cadre de la protection des personnes vulnérables. Quelle place prendra la famille dans l'accompagnement des seniors, comment récompenser ceux qui auront su ou pu leur donner du temps. La proximité du décès stimule les convoitises. Protéger les seniors et leur patrimoine des influences excessives d'un entourage qui espère, voir se désespère.

La peur de mourir, enfin. Interrogation de fin de vie : quel sera le devenir du patrimoine résiduel qui n'aura pas été totalement consommé ? A la fatalité de la mort, on oppose la liberté d'en organiser la transmission. La liberté de transmettre n'est pas totale. La réserve existe, elle doit être respectée. «?

Exhérer?» parfois, mais comment ? La sérénité conservée par les dispositions prises pour cause de mort, ultime message au souvenir de ses proches. Répartir et partager. Exprimer ses dernières volontés, s'assurer qu'elles seront respectées, éviter toute interprétation contentieuse. Les CGP, aidés du notaire du senior, doivent en garantir la bonne fin. Des comptes de gestion seront établis : rembourser les dettes sociales, payer les

dettes d'assistance ? Là encore, il faut organiser de son vivant pour éviter les tensions et déconvenues familiales.

Les relations des CGP et des seniors. La formation proposée se conclut par l'indispensable maîtrise des rapports humains entre les CGP et leurs clients. Ces rapports sont complexes, sont délicats. Ils ne se limitent pas aux seuls seniors. Le CGP doit tenir compte de l'environnement familial et social, tenir compte de la présence d'enfants, d'agents de proximité, soignants et non soignants. Il doit construire avec doigté un relationnel fondé plus que jamais sur le respect du client, de ses familiers, gagner et conserver leur confiance, «?un art qui s'apprend et se cultive?». Tout un programme, au coeur des grandes préoccupations patrimoniales, plus que passionnant pour ceux qui décideront de le suivre.

Nom de la source

L'AGEFI Quotidien

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Quotidien

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Mercredi 3 avril 2019

L'AGEFI Quotidien • 421 mots

La Maif mise sur l'assurance de personnes

Julien Beauvieux

Dans le cadre de son plan stratégique 2022, l'assureur mutualiste historique du monde enseignant va dans un premier temps retravailler son offre d'épargne.

En attendant la publication le mois prochain de ses résultats 2018, la Maif a précisé hier les contours de son plan stratégique 2019-2022, dont l'une des ambitions est la diversification du modèle économique. A l'occasion d'un point presse, l'assureur mutualiste historique du monde enseignant a notamment indiqué qu'il entendait porter à cet horizon la part du chiffre d'affaires réalisé dans l'assurance de personnes dans une fourchette de 23% à 25%, contre 21,2% l'an dernier. Cela passera notamment par l'augmentation du taux d'équipement en assurance de personnes des sociétaires à plus de 13%, contre 12% en 2018. «C'est un objectif assez fort car nous avons aussi un objectif de développement de l'activité d'assurance dommages», a commenté Hélène N'Diaye, directrice générale adjointe Assurance de personnes et directrice générale de Parnasse Maif. «La Maif est aujourd'hui très concentrée dans l'assurance dommages sur les personnes physiques, l'auto et le MRH. Or nous avons la conviction qu'avec l'évolution des modes d'usage et des notions de propriété, la masse assurable en dommages va à terme baisser. Nous avons donc décidé de nous y préparer pour ne pas être dépendants d'une seule branche d'activité». L'assur-

ance de personnes est aussi très rémunératrice, puisqu'elle a généré l'an dernier 40% du résultat net du groupe. Pour la première année du plan, la Maif entend tout d'abord retravailler son offre en épargne, afin de renforcer notamment sa dimension solidaire et responsable, une des spécificités du groupe avec 3 unités de compte (UC) sur 10 labellisées ISR. «Nous aimerions aussi développer une UC verte, conformément à la loi Pacte», souligne Hélène N'Diaye. Ces lancements viendront étayer la dynamique de la collecte en assurance vie, qui a progressé l'an dernier de 10% et dont 11,5% provient des UC. Sur le périmètre de Parnasse Maif, l'assurance vie a généré 689 des 756 millions d'euros de chiffre d'affaires enregistré en 2019. La Maif entend par ailleurs mettre en avant son offre de prévoyance, pour l'heure composée d'un contrat temporaire décès, d'un contrat d'assurance emprunteur et d'une garantie obsèques, logés chez Parnasse Maif, ainsi que d'un contrat garantie accident de la vie et une garantie conducteur. Dès cette année, la Maif va ainsi faire évoluer son contrat emprunteur. «Nous nous intéressons également au développement d'une offre dépendance», confie Hélène N'Diaye, qui ajoute que la Maif réfléchit par ailleurs à une nouvelle offre en retraite supplémentaire.

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



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

news-20190403-GA-1496136



Les acteurs - stratégie - offre



Les acteurs - stratégie - offre



Nom de la source

L'AGEFI Actifs

Type de source

Presse • Journaux

Périodicité

Hebdomadaire

Couverture géographique

Nationale

Provenance

France

Vendredi 5 avril 2019

L'AGEFI Actifs • p. 15 • 628 mots

Affo

Bientôt une formation dédiée aux family office

L'Affo annonce le lancement d'une formation dédiée aux family office créée en partenariat avec l'Aurep Les grandes familles réalisent l'importance de se structurer et les family office se professionnalisent

p. 15



L'Association française du family office (Affo) constate un développement extrêmement important de son activité. Elle est portée par l'environnement de l'entreprise familiale qui a besoin d'un family office?», souligne Jean-Marie Paluel-Marmont, président de l'association. Le professionnel en veut pour preuve le dernier rapport d'UBS sur les family office mondiaux, selon lequel 67% des 311 family office interrogés ont été créés après l'an 2000. De son côté, l'Affo compte une centaine de membres dont la moitié sont des partenaires (banques, courtiers d'assurances, experts en art, avocats, notaires, conseils en immobilier...). 70% des family office sont des «single» (structure détenue à 100% par une famille) : «un chiffre en augmentation depuis un an?», selon Sophie Quancard, déléguée générale de l'association. «?

Les familles réalisent l'importance de se structurer?», reconnaît-elle.

Le private equity a la cote. Selon un sondage publié par l'Affo en collaboration avec Opinion Way, les produits d'investissement les plus représentés dans les classes d'actifs des familles en 2018 sont le private equity avec 21% ; suivi de l'immobilier avec 17%. Et ces deux

classes d'actifs devraient encore voir leur part augmenter selon la majorité des personnes interrogées (1). Viennent ensuite les actions cotées avec 16% - en baisse de six points? - et l'assurance vie avec 13%.

Les événements qui ont eu le plus d'impact sur les choix d'investissement des familles sont la forte valorisation des actifs cotés ou non (pour 51% des personnes interrogées) ; le bas niveau des taux d'intérêt et la politique des banques centrales (pour 50%) ainsi que l'évolution de l'environnement fiscal en France (pour 42%). Pour la majorité des sondés (55%), le remplacement de l'ISF par l'IFI n'a pas eu d'impact significatif sur le retour des familles en France. Quant à l'entrée en vigueur de la flat tax en janvier 2018, «elle a été bien accueillie et perçue favorablement, notamment parce qu'elle apporte clarté et simplification ainsi qu'un impact positif sur les transactions et une meilleure visibilité notamment vis-à-vis des prélèvements sociaux?», selon ce sondage.

Importance de l'image des familles. Alors que l'Affo a consacré son dernier livre blanc à la gestion des risques pour les familles, cette enquête révèle également que le risque d'image se place en tête de ceux cités par les family office

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



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

news-20190405-GG-1495880



Les acteurs - stratégie - offre

(pour 78%, +5 points). Viennent ensuite les risques liés à la gouvernance (pour 76%, -1 point) et à l'éducation des membres qui la composent (pour 76%, +2 points), ainsi que ceux liés à l'ubérisation de l'économie (pour 65%, +2 points). La plus forte hausse concerne les risques liés à la protection des données : 64%, soit une augmentation de 17 points par rapport à l'an dernier. «?

Cette hausse peut notamment être attribuée à l'entrée en vigueur du RGPD en mai 2018?», selon l'association.

Formation avec l'Aurep. Parmi ses perspectives 2019-2020, l'Affo annonce le lancement d'une formation dédiée au métier de family office en partenariat avec l'Aurep. «?

L'Affo met beaucoup l'accent sur la professionnalisation de ses membres, et ces formations pourront aussi intéresser des familles qui cherchent à développer un family office?», précise Thierry de Poncheville, vice-président de l'association. L'Affo lance aussi sa 6e commission consacrée à l'immobilier, dont les travaux feront l'objet du prochain livre blanc (2), et crée un comité juridique et fiscal pour mettre à disposition de ses membres des notes sur la réglementation.

(1) 400 questionnaires ont été envoyés aux family office et partenaires de l'Affo entre mi-janvier et mi-février 2019. 25% de sondés ont répondu.

(2) Les cinq autres commissions sont consacrées à la gestion des risques pour les familles, la philanthropie, la gouvernance familiale, l'allocation d'actifs, l'éducation et la formation.