



**ÉPARGNE DES
FRANÇAIS** P.8

EXCLUSIF

**3 QUESTIONS À :
FRANÇOIS FILLON
ALAIN JUPPÉ
NICOLAS SARKOZY**



DOSSIER P.19

**RÉGIMES
MATRIMONIAUX
ET ASSURANCE-VIE**

REGARDS CROISÉS P.11

**LA BRRD : UNE DIRECTIVE
AU SECOURS DES BANQUES**

AVIS D'EXPERT P.24

**LE PACTE DUTREIL TRANSMISSION :
L'OUTIL ULTIME
POUR UNE TRANSMISSION MAÎTRISÉE ?**

Fidelity Patrimoine

Le fonds patrimonial qui a fait ses preuves depuis plus de 5 ans

Pour en savoir plus :
www.fidelity.fr

Pour Fidelity, une gestion patrimoniale c'est :

- Un fonds clé en main et flexible, qui vise à s'adapter à un environnement complexe
- Un objectif de diversification mondiale, grâce à la possibilité de s'exposer aux principales classes d'actifs à travers le monde
- Une sélection de valeurs actions et taux qui s'appuie sur les ressources uniques de Fidelity
- Une performance de 5,6 % annualisée et une volatilité de 5,3 % sur 5 ans
Une performance de 5,0 % annualisée et une volatilité de 5,8 % sur 3 ans
Ce fonds présente un risque de perte en capital



Un objectif d'investissement d'au moins 70 % des actifs investis dans une gamme d'actifs mondiaux.

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Performances nettes de VL à VL en euros, au 31.08.2016. Source : Fidelity et Morningstar. Performance annualisée depuis le changement d'objectif d'investissement (le 01.04.2011) : + 4,3 % pour Fidelity Patrimoine (code ISIN : LU0080749848), + 3,9 % pour la catégorie Morningstar du fonds : « Allocation EUR Modérée International » (Modérée International).

Les actions ne sont pas garanties et peuvent donc perdre de la valeur, notamment en raison des fluctuations des marchés. Fidelity fournit uniquement des informations sur ses produits par conséquent, ce document ne constitue ni une offre de souscription, ni un conseil personnalisé. Toute souscription dans un compartiment doit se faire sur la base du prospectus actuellement en vigueur et des documents périodiques disponibles sur le site Internet. Fidelity, Fidelity International, le logo Fidelity International ainsi que le symbole F sont des marques déposées de FIL Limited. Pour les compartiments qui investissent dans certains marchés étrangers, la valeur des investissements est susceptible de varier en fonction des fluctuations des taux de change. Les opérations de change sont effectuées par l'intermédiaire d'une Société membre du Groupe Fidelity à un taux de change déterminé globalement et peuvent donner lieu à un bénéfice pour ladite société. FF - Fidelity Patrimoine est un compartiment de Fidelity Funds, société d'investissement à capital variable de droit luxembourgeois (SICAV). Le présent document a été établi par FIL Gestion, SGP agréée par l'AMF sous le N° GP03-004, 29 rue de Berri, 75008 Paris. CP201622

TRIBUNE LIBRE

Laure CAUCANAS est la personnalité invitée de cette tribune.

DE LA FINANCE DE MARCHÉ AU MONDE DE LA VOILE PROFESSIONNELLE, UN NOUVEAU RÊVE : PEGASUS PROJECT

Originaire de La Baule, mon parcours étudiant puis ma vie professionnelle m'ont amenée à vivre successivement en Asie du Sud-Est puis à Londres avant de finalement m'établir à Paris. J'y ai travaillé pendant 12 ans en finance, essentiellement dans les salles de marchés de la Société Générale à La Défense.

Au cours de ces années citadines trépidantes, j'ai cependant toujours gardé un lien très fort avec ma région natale et ma passion pour la mer. Usagère hebdomadaire de la ligne de TGV Paris-La Baule, j'ai toujours imaginé revenir un jour à mes premières amours...

Cela s'est concrétisé en 2015 quand j'ai eu l'opportunité d'intégrer l'équipe de Sébastien Rogues, jeune skipper prometteur accompagné depuis plusieurs années par le groupe ENGIE. J'ai rejoint le team en tant que chef de projet, rôle assez éclectique où les choix stratégiques se mêlent aux considérations très concrètes du quotidien d'une équipe sportive de haut niveau. Cette dimension très entrepreneuriale m'a immédiatement passionnée, d'autant que nous vivons actuellement un chapitre particulièrement excitant de l'histoire de la voile... En effet aujourd'hui les bateaux ne flottent plus, ils volent ! Cette révolution porte le nom de foil, sorte de dérive incurvée qui, sur le même principe qu'une aile d'avion, permet au bateau de s'élever au-dessus de l'eau et d'atteindre des vitesses impressionnantes.

Avec Sébastien Rogues nous avons immédiatement décidé de prendre le grand tournant de cette disruption en engageant

la première équipe française sur le tout nouveau circuit de bateaux volants des GC32 (bateaux volants de 10 mètres). L'objectif est alors d'acquérir de l'expérience sur ces supports de nouvelle génération mais également d'accumuler un maximum d'information sur cette technologie innovante.



En effet nos rêves ne s'arrêtent pas là ! Le plus grand d'entre eux porte le nom de PEGASUS Project.

Notre ambition est de créer la première écurie de la voile du futur. Le projet phare de PEGASUS Project, véritable matérialisation d'un succès d'innovation, est la construction d'un maxi-foiler révolutionnaire capable d'atteindre des vitesses

record en volant au large. Bateau de tous les records, son objectif sportif est le plus ultime d'entre eux : le Trophée Jules Verne (tour du monde en équipage, sans escale et sans assistance).

Pour voler avec nous, n'hésitez pas à nous contacter !



Laure CAUCANAS

est la directrice
de PEGASUS Project
laure.caucanas@pegasiusproject.com

BESOIN DE SÉLECTIVITÉ ?



CM-CIC EUROPE GROWTH

UN CONCENTRÉ DE VALEURS DE CROISSANCE EUROPÉENNES

MORNINGSTAR ★★★★★



L'INVESTISSEMENT MUTUEL

CM-CIC Asset Management

Les OPC sont gérés par CM-CIC Asset Management, société de gestion agréée par l'AMF sous le n° GP 97-138, SA au capital de 3 871 680 €. Si vous souhaitez investir, rapprochez-vous de votre conseiller financier qui vous aidera à évaluer les produits adaptés à vos besoins et vous présentera également les risques potentiels. Prospectus et DICI disponibles sur www.cmcic-am.fr. CM-CIC Europe Growth est soumis aux principaux risques suivants : risque de perte en capital, risque lié à la gestion discrétionnaire, risque de marché actions, risque lié à l'investissement sur les actions de petite capitalisation, risque de change, risque de taux, risque de crédit, risque lié aux investissements dans des titres spéculatifs (haut rendement), risque de contrepartie, risque lié à l'impact des techniques telles que les produits dérivés. Ce fonds s'adresse à des souscripteurs qui recherchent une exposition aux valeurs de croissance d'une durée minimum recommandée supérieure à 5 ans tout en acceptant le risque de variation de la valeur liquidative inhérent aux marchés actions et à la devise concernée. Notation Morningstar, catégorie Actions Europe Grandes Capitalisations Croissance - Source - © Juillet 2016 Morningstar, Inc. Tous droits réservés. Les définitions et méthodologies sont disponibles sur www.cmcic-am.fr. Label Performance décerné pour la 2^{ème} année consécutive par Mieux Vivre Votre Argent (catégorie Actions Europe-Général, performances sur 5 ans arrêtées au 31/12/2015 - Source - Six Financial Information France). Cet OPC ne peut être ni vendu, ni conseillé à l'achat, ni transféré, par quelque moyen que ce soit, aux Etats-Unis d'Amérique (y compris ses territoires et possessions), ni bénéficier directement ou indirectement à toutes «US Person», y compris toutes personnes, physiques ou morales, résidentes ou établies aux Etats-Unis. **Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.**

cmcic-am.fr

S O M M A I R E

8 ÉPARGNE DES FRANÇAIS
3 QUESTIONS À :
FRANÇOIS FILLON
ALAIN JUPPÉ
NICOLAS SARKOZY



11 REGARDS CROISÉS
LA BRRD : UNE DIRECTIVE
AU SECOURS DES BANQUES



14 CHAMBRE INITIATIVES
QU'A FAIT LA CHAMBRE
CES DERNIERS MOIS ?



En quelques rubriques, (re)-découvrez tous les projets menés par la Chambre au cours des derniers mois. Un peu de rétrospective avant la prospective.

19
DOSSIER
RÉGIMES MATRIMONIAUX
ET ASSURANCE-VIE
Pour mieux comprendre ce que la réponse ministérielle Ciot a changé pour les régimes matrimoniaux.



6 POINTS DE REPÈRES
Des chiffres, des dates clés, des recommandations réglementaires.

28 FORMATION
Évolution de la commission et nouvelles propositions aux adhérents.

24 AVIS D'EXPERT
Le pacte Dutreil transmission : l'outil ultime pour une transmission maîtrisée ?

29 CONTACT
Qui fait quoi à la Chambre ? Planche contact des permanents.

26 CHECK-LIST
Un récapitulatif des dernières réglementations, passez-les en revue.

30 BILLET D'HUMEUR
Quid de l'avenir de l'Union Européenne ?

REPÈRES N°27 • SEPTEMBRE 2016

Repères est une publication de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine.

Directeur de la publication : Benoist Lombard
Comité de rédaction : Géraldine Métifeux et Edith Rossi
Rédactrice en chef : Anne-France Aussedat
anne-france.aussedat@cncgp.fr
Réalisation : les écrans de papier
Impression : Le Colibri

La CNCGP décline toute responsabilité concernant le contenu des insertions publicitaires fournies par ses partenaires et ne saurait apporter aucune caution aux produits proposés.

POINTS DE REPÈRES



L'ORDONNANCE N° 2016-351 DU 25 MARS 2016 SUR LES CONTRATS DE CRÉDIT AUX CONSOMMATEURS RELATIFS AUX BIENS IMMOBILIERS À USAGE D'HABITATION (PUBLIÉE AU JOURNAL OFFICIEL DU 26 MARS 2016) EST EN FAIT LA TRANSPOSITION D'UNE DIRECTIVE EUROPÉENNE 2014/17/UE DU 4 FÉVRIER 2014.

NOUVELLES DISPOSITIONS RELATIVES AU CRÉDIT IMMOBILIER

L'ordonnance du 25 mars 2016 sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage d'habitation, qui renforce la protection du consommateur, comporte de nouvelles obligations applicables aux établissements de crédit et aux intermédiaires de crédit, notamment en termes de rémunération du conseil.

A PROPOS DE LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE ...

La rédaction de *Repères* a donné la priorité à l'actualité politique en cette année d'élections et a l'honneur d'interviewer trois candidats à la primaire des Républicains, qui livrent leurs perspectives sur un sujet qui nous intéresse tous : l'épargne. Dans le prochain numéro de *Repères*, nous donnerons la parole à des candidats de la majorité actuelle et du Centre.

Ces interviews exclusives ne nous ont pas laissé l'espace nécessaire pour traiter des sujets de régulation et de réglementation, largement commentées et expliquées dans les éditos bimensuels de notre Président.

2000 La barre des 2000 adhérents de la CNCGP a été franchie ! Merci à eux pour la confiance qu'ils nous témoignent.



20 ET 21 MARS 2017 Ce sont les dates de l'Assemblée générale et du 20^{ème} Congrès de la Chambre. Comme cette année, nous nous retrouverons au Palais des Congrès de Paris et au Showcase pour la soirée festive.



18 ET 19 NOVEMBRE La CNCGP a réservé un emplacement au salon Actionaria qui se tiendra au Palais des Congrès de Paris et propose à ses adhérents des consultations gratuites. Un communiqué leur sera très prochainement adressé. Avis aux amateurs !

17 000 C'est le nombre de plaquettes dites « grand public » commandées depuis le mois de janvier 2016. Destinée aux adhérents de la Chambre pour les accompagner dans leur prospection, cette plaquette développe le savoir-faire et les compétences plurielles du CGP, en soulignant les avantages de l'appartenance à la CNCGP.

Renseignements auprès du service de la communication.



VIDÉOS EN LIGNE Au fil de l'année, des interviews des présidents de commissions sont mises en ligne sur le site et sur la chaîne Youtube de la Chambre. Elles permettent de mieux comprendre le rôle, le fonctionnement et les enjeux des commissions de la CNCGP.



970 C'est le nombre d'abonnés sur le compte Twitter de la Chambre, qui était reparti de zéro en avril 2015, en raison du changement de nom. La barre des 1 000 n'est pas loin...

L'article 7 de l'ordonnance n° 2016-351 a créé l'article L. 519-1-1 du code monétaire et financier et introduit ainsi un régime de conseil en crédit immobilier. Selon ce nouvel article, le service de conseil consiste à fournir à des clients ou prospects des recommandations personnalisées, qui peuvent être rémunérées, concernant une ou plusieurs opérations de crédit à vocation immobilière au sens de l'article L. 313-1 nouveau du code de la consommation.



Cette recommandation personnalisée porte sur un ou plusieurs contrats de crédit adaptés aux besoins et à la situation financière du client sur la base de la prise en considération :

- par un établissement de crédit ou une société de financement, d'un nombre suffisamment important de contrats de crédit dans leur gamme de produits ;
- par un courtier en opérations de banque et en services de paiement, d'un nombre suffisamment important de contrats disponibles sur le marché.

Dans la mesure où le conseil est rendu sur le fondement d'un nombre suffisamment important de contrats de crédit disponibles sur le marché et si sa fourniture ne donne lieu à aucune autre rémunération que celle versée éventuellement par le client, ni à aucune forme d'avantage économique, le conseil est qualifié d'indépendant et l'IOBSP peut se prévaloir de

l'appellation de conseiller indépendant.

Le nouvel article L. 519-6-1 prévoit expressément la possibilité pour les intermédiaires de percevoir, par dérogation à l'article L. 519-6 du même code, une rémunération de leur client, dans le cadre de la fourniture de ce service de conseil indépendant.

Le service de conseil est une prestation optionnelle distincte de l'octroi et la distribution de crédits. Il en ressort deux types de service de conseil :

- le service de conseil « non indépendant »
 - Conditions : Analyse d'un nombre de contrats limités (< 50% du marché) et rémunération du service de conseil possible par le prêteur ou un autre IOBSP.
 - Enjeux : Absence de rémunération par le client pour ce type de conseil.
- le service de conseil indépendant
 - Conditions : analyse d'un « nombre suffisamment important de contrats de crédit disponibles sur le marché » et aucune rémunération par un prêteur ou un autre IOBSP.
 - Enjeux : Autorisation de se prévaloir du terme de « conseiller indépendant » et rémunération possible par le client indépendamment de l'octroi du prêt.



EXCLUSIF 3 QUESTIONS À : FRANÇOIS FILLON, ALAIN JUPPÉ ET NICOLAS SARKOZY ÉPARGNE DES FRANÇAIS & STABILITÉ FISCALE

En cette rentrée, la CNCGP a souhaité donner la parole à trois candidats à la Primaire LR en vue de l'élection présidentielle qui ont, par le passé, occupé de hautes responsabilités à la tête de l'Etat. Ce premier cycle d'interviews sera suivi dans le prochain numéro de *Repères* d'un dossier consacré aux candidats à la présidentielle de la gauche et du centre qui nous feront aussi l'honneur de se plier à cet exercice. Notre intention ici est, sans prendre parti et dans un effort prospectif, de vous proposer une synthèse des propositions et regards des candidats prêts à jouer le jeu de l'interview économique et fiscale. Quel que soit le résultat de la campagne à l'élection présidentielle en mai prochain, ces mesures envisagées et en débat auront des effets directs ou indirects sur l'exercice de notre activité et le paysage de politiques publiques dans lequel nous la pratiquons.

Dans une économie à taux d'intérêt presque nuls sinon négatifs, comment protéger l'épargne des Français ?

François FILLON : Cette situation de taux d'intérêt presque nuls voire négatifs est effectivement très préjudiciable à une bonne rémunération du capital qui est indispensable à la bonne santé de notre économie.



Il faut bien comprendre que cette politique de la BCE ne peut être que temporaire ; elle vise à autoriser les pays à conduire les réformes structurelles qui s'imposent afin de permettre aux économies d'être prêtes à poursuivre leur croissance quand les taux remonteront. Le meilleur moyen de protéger l'épargne des Français c'est de faire les réformes radicales qui s'imposent pour que les taux d'intérêt puissent remonter à des niveaux acceptables.

Alain JUPPÉ : La politique accommodante de la BCE a engendré un « aplatissement » de la courbe de taux qui menace le pouvoir d'achat des épargnants,

comme nous pouvons l'observer à travers les taux des produits d'épargne réglementés (livret A, assurance-vie). La remontée des taux d'intérêt interviendra mais seulement lorsque la consommation et l'investissement retrouveront un minimum de dynamique.

Je propose de remédier à la faiblesse de l'investissement productif en engageant immédiatement les réformes structurelles de notre économie : assouplissement du code du travail, allongement de la durée du temps de travail, baisse du coût du travail, et diminution de la fiscalité sur l'investissement.

La protection de l'épargne des Français c'est aussi alléger l'impôt sur les revenus qu'elle génère. C'est avec cet objectif que j'ai proposé que la fiscalité des produits de l'épargne (intérêts, dividendes) revienne à un niveau proche de celui qui était le sien avant 2012. C'est aussi pour protéger l'épargne investie en actions sur le long terme que j'ai proposé que la taxation des plus-values revienne à une logique forfaitaire qui serait abaissée avec le temps : au bout de 6 ans de détention, la plus-value ne serait taxée que pour moins d'un quart de son montant (en incluant les prélèvements sociaux).

Nicolas SARKOZY : Depuis 2012, les taux d'intérêts baissent, le prix des matières premières a diminué, la valeur de l'euro a baissé et notre dette n'a cessé d'augmenter. Nous sommes les champions d'Europe de la pression fiscale pour les entreprises, avec 50 milliards d'impôts nouveaux créés

par le gouvernement socialiste.

La situation est tout aussi urgente sur la fiscalité de l'épargne. En France, chaque produit d'épargne a un régime fiscal qui lui est propre, avec des taux de taxation largement supérieurs à nos voisins européens.

Le nouveau cadre que je propose sera donc simple. Les dividendes, les intérêts et les plus-values mobilières seront soumis, sur option, à un prélèvement forfaitaire libérateur au taux unique de 26 % au niveau de l'Allemagne. Ce prélèvement couvrira non seulement l'impôt sur le revenu, mais aussi les prélèvements sociaux (CSG, CRDS, etc.) Tandis que les plus-values immobilières redeviendront exonérées à partir de 15 ans contre 22 ans partiellement et 30 ans totalement.

Sur quoi doit reposer la stabilité fiscale ?

François FILLON : La cause profonde de l'instabilité fiscale, c'est le niveau des taux d'imposition en France qui sont beaucoup trop élevés, voire confiscatoires. Pour obtenir la stabilité fiscale que chacun attend mais aussi la simplicité, il faut procéder aux réformes de fond qui s'imposent et que je propose en particulier : la suppression de l'ISF et la mise en place d'une taxe forfaitaire à 30% sur tous les revenus du capital (CSG incluse). J'entends bien, une fois ces réformes faites dès le début du quinquennat, annoncer la stabilité fiscale jusqu'au moins la fin de mon mandat.

Alain JUPPÉ : L'instabilité fiscale constitue une catastrophe pour les entreprises et les ménages. C'est aussi l'un des reproches majeurs que nous adressent les investisseurs étrangers. La stabilité fiscale est un axe central de la stratégie que je propose aux Français à travers un « contrat fiscal » annoncé avant même l'élection présidentielle. Le deuxième acte se matérialisera dans une loi de programmation fiscale votée par le Parlement en début de mandature et qui contiendra l'intégralité des mesures fiscales du quinquennat et leur calendrier. Le troisième acte, c'est de s'interdire d'engager un chantier fiscal qui n'aurait pas été annoncé pendant la campagne. Enfin je veillerai à ce que les mesures fiscales nouvelles ne s'appliquent pas à l'année en cours quand elles sont votées dans la loi de finances de fin d'année pour donner de la perspective aux épargnants.

Nicolas SARKOZY : Les changements incessants de fiscalité, les remises en cause d'avantages rétroactivement décidés, les marches arrière tout aussi incohérentes ont profondément déstabilisé les contribuables français.



C'est pourquoi afin de remédier à cela et apporter une stabilité et prévisibilité de la règle fiscale une loi pluriannuelle des finances publiques fixera dès l'été 2017 le cadre fiscal général sur toute la durée du quinquennat. Le gouvernement s'engagera dès lors à ne proposer au vote du Parlement aucune autre disposition fiscale durant les cinq années suivantes, sauf si naturellement elles devaient être plus favorables aux contribuables. Je souhaite également renouer un principe de confiance à l'égard des contribuables et cela passe par la réforme

des contrôles fiscaux, en privilégiant les contrôles sur pièce au lieu des contrôles sur place. Les citoyens ne doivent plus être considérés comme des suspects ou pire des coupables en puissance.

Comment orienter l'épargne des Français vers l'investissement pour les PME et ETI ?

François FILLON : Il est indispensable d'orienter l'épargne des Français vers l'investissement pour les PME et les ETI car notre financement en fonds propres est souvent déficient et que le financement bancaire est contraint par les règles prudentielles imposées à nos banques. La réforme fondamentale déjà mentionnée est la suppression de l'ISF et son remplacement par une taxe forfaitaire. J'ai aussi proposé que 30 % des investissements dans les PME et les ETI puissent être déduits de l'impôt sur le revenu jusqu'à un million d'euros. Nous n'avons que 8000 business angels contre 80 000 au Royaume-Uni ; les mesures que je propose nous aideront à combler cet écart.

Alain JUPPÉ : Les grands groupes ont beaucoup plus de facilité à se financer que nos PME et plus particulièrement les plus petites d'entre elles. On n'oriente pas l'épargne vers les entreprises seulement à coup d'exonérations fiscales. Il faut surtout améliorer leur rentabilité intrinsèque, car c'est à cette condition que les investisseurs acceptent de prendre des risques. C'est pourquoi j'ai proposé de baisser le taux normal de l'IS à 30% et de ramener le taux d'imposition des plus petites PME à 24% pour engager une convergence progressive vers la moyenne européenne. Je compte aussi proposer un allègement supplémentaire de charges patronales de la branche « famille » à hauteur de 10 milliards d'euros qui bénéficiera à l'ensemble des entreprises. Comme je m'y suis engagé je supprimerai l'ISF dès 2018, véritable absurdité économique faisant fuir des milliers de détenteurs de capitaux qui auraient pu investir leur patrimoine en France et y créer des emplois. Il faudra toutefois maintenir un dispositif d'incitation à l'investissement dans les PME, car

la suppression de l'ISF entraînera mécaniquement la suppression de l'avantage dit « ISF-PME ». Enfin, la baisse de la taxation des produits du capital, et particulièrement de la taxation sur les plus-values, participera de cet objectif.



Je veux aussi développer l'actionnariat salarié, qui est une mesure favorable au financement de l'entreprise mais, aussi, à la cohésion sociale au sein de l'entreprise. C'est pourquoi je propose de baisser de 20% à 16% les prélèvements sociaux payés par l'entreprise et pour les salariés de remonter fortement le plafond d'exonération des plus-values au-delà de 5 ans de détention.

Nicolas SARKOZY : En 2007, à travers la loi TEPA, nous avons mis en place le système ISF-PME qui était une véritable innovation fiscale puisque cette mesure était une incitation majeure à l'investissement dans les PME permettant une réduction de l'ISF. Là encore le gouvernement socialiste a souhaité revenir sur cette mesure, puisque le dispositif tel que réformé par la loi de finances pour 2016 apparaît tellement restrictif et complexe qu'il a perdu toute son attractivité. Pour ce qui est de l'avenir et plus précisément de la transmission du patrimoine des Français, il est normal de pouvoir transmettre en franchise d'impôts son patrimoine à ses enfants. Si je suis élu, je souhaite que nous reprenions le système allemand, avec cette règle simple : pas de taxation des successions en ligne directe jusqu'à 400 000 € contre un abattement de 100 000 € aujourd'hui. Enfin, je souhaite notamment que nous reprenions le système anglais qui autorise la défiscalisation de 50% de l'argent investi dans une start-up par les business angels ■

Une vision pertinente pour une différence significative



Rothschild Asset Management propose des solutions d'investissement innovantes, fruit d'une vision indépendante et de long-terme, conçues pour répondre aux besoins de chacun de ses clients.

Rothschild Asset Management offre des services personnalisés de gestion et de conseil en investissement à une large clientèle d'investisseurs institutionnels, d'intermédiaires financiers et de distributeurs.

Nourri par une connaissance profonde de ses clients, Rothschild Asset Management articule son développement autour de trois expertises complémentaires en gestion active et de conviction, en architecture ouverte et en solutions d'investissement quantitatives fondées sur des modèles de risques.

Rothschild Asset Management combine expérience et technologies les plus avancées pour élaborer des solutions d'investissement véritablement sur-mesure pour chacun de ses clients. Cette approche, alliant innovation et expérience, permet à Rothschild Asset Management d'offrir à ses clients une vision différente, source de création de valeur sur le long-terme.

Vous souhaitez en savoir plus sur notre offre de gestion:

Grégory Maes
gregory.maes@rothschild.com
+33 1 40 74 72 78

Adrien Rollando
adrien.rollando@rothschild.com
+33 1 40 74 71 24

Jérémy Silvera
jeremy.silvera@rothschild.com
+33 1 40 74 70 02

www.rothschildgestion.com



REGARDS

François-Xavier CHAUCHAT,
économiste et membre du Comité d'investissement
de DORVAL ASSET MANAGEMENT.

CROISÉS

Marc PERRONE,
Avocat à la Cour, Associé - Réglementation
bancaire et financière, LINKLATERS LLP, Paris.

LA BRRD : UNE DIRECTIVE AU SECOURS DES BANQUES

Alors que l'épargnant s'évertue à protéger son capital, voici qu'une nouvelle mesure de la BRRD (*Bank Recovery and Resolution Directive* = Directive sur le redressement des banques et la résolution de leurs défaillances) vient ébranler ses certitudes.

En effet, depuis le 1^{er} janvier 2016, selon cette directive européenne, les comptes clients dotés de plus de 100 000 € de dépôts peuvent être prélevés pour contribuer au sauvetage de la banque, les actionnaires et les créanciers restant eux-mêmes et préalablement appelés à la cause. Il s'agit là d'une procédure de « bail-in ».

Que faut-il en penser ? Y a-t-il lieu de s'inquiéter ? Quelles décisions prendre ?

Un économiste et un avocat nous proposent leur analyse et un éclairage sur cette directive.

FAUT-IL S'INQUIÉTER DE LA BRRD ?



François-Xavier CHAUCHAT, économiste et membre du Comité d'investissement de DORVAL ASSET MANAGEMENT.
Marc PERRONE, Avocat à la Cour, Associé - Réglementation bancaire et financière, LINKLATERS LLP, Paris.

Quelles nouveautés découlent de la directive sur le redressement des banques et la résolution de leurs défaillances (BRRD)?

François-Xavier CHAUCHAT : Les nouvelles directives en place dans l'ensemble de l'Union Européenne prévoient qu'en cas de difficultés très graves menaçant son existence une banque ne pourra en théorie plus recevoir une aide publique sans avoir auparavant sollicité, dans l'ordre, ses actionnaires, ses créanciers et même, si cela ne suffit pas, ses déposants. La ponction sur les dépôts ne pourra couvrir plus de 8% des pertes de la banque. Les dépôts concernés sont les comptes bancaires et d'épargne, à l'exception des livrets A, des LDD et LEP qui sont totalement garantis. Notons aussi que les investissements en assurance-vie, en PEA et autre compte-titre ne sont pas considérés comme des dépôts. En voulant protéger le contribuable, la nouvelle directive semble faire peser une menace potentielle sur les épargnants, ce qui ne serait pas exactement un progrès. Cependant, jusqu'à 100 000 €, les dépôts sont intégralement garantis par l'Etat. Et la première application de cette directive en Autriche, au mois d'avril 2016, a totalement épargné les déposants.

Afin de préserver la stabilité des banques et établissements financiers, d'autres solutions auraient-elles eu votre préférence ?

Marc PERRONE : On ne peut pas vraiment raisonner en opposant le régime de la BRRD aux autres mesures de stabilité. Le régime issu de la BRRD (qui existait d'ailleurs largement en France depuis 2013) vient s'ajouter à un certain nombre d'autres mesures, notamment en matière de renforcement de la réglementation prudentielle et des pouvoirs des régulateurs, qui ont d'ores et déjà été prises afin de renforcer la stabilité du système financier depuis la crise financière de 2008. Par ailleurs, le régime de la BRRD recouvre de nombreuses mesures destinées, comme son nom l'indique, à favoriser le

redressement d'un établissement avant de devoir recourir à des mesures de résolution, qui n'ont vocation à intervenir qu'en dernier recours. Il s'agit donc d'un outil flexible et adaptable mais également complémentaire des autres solutions de préservation de la stabilité financière. Prises indépendamment, les diverses mesures de stabilité seraient moins efficaces et, finalement, moins protectrices des épargnants.

« En voulant protéger le contribuable, la nouvelle directive semble faire peser une menace potentielle sur les épargnants. Cependant, jusqu'à 100 000 €, les dépôts sont intégralement garantis par l'Etat. »

François-Xavier CHAUCHAT

Depuis le 1^{er} janvier 2016, les comptes clients peuvent être également prélevés, après les actionnaires et les créanciers, pour contribuer au sauvetage des banques. Est-ce une menace pour les épargnants ?

François-Xavier CHAUCHAT : Un mécanisme similaire de résolution bancaire existe déjà depuis longtemps aux Etats-Unis, mais même pendant la gravissime crise financière de 2008, les Etats locaux avaient empêché la ponction des dépôts, y compris au-delà du plafond de garantie situé à 100 000 dollars. Cela montre qu'en pratique la protection des déposants est systématiquement plus forte que ce que prévoient les textes, pour des raisons politiques évidentes. Les exceptions - comme ce qui s'est passé à Chypre en 2013, où les dépôts au-dessus de 100 000 € avaient été taxés

à 37% - sont rarissimes. Elles ne sont possibles que si l'Etat et la banque centrale du pays concerné sont dans l'incapacité de faire face. En France, les ménages et petites entreprises n'ont probablement pas grand-chose à craindre, mais rien n'interdit aux plus méfiants de répartir leurs dépôts entre plusieurs banques. La garantie sur les premiers 100 000 € de dépôts s'appliquant par personne et par entité bancaire, une famille ou une entreprise multi-bancarisée peut être protégée à hauteur de plusieurs centaines de milliers d'euros.

Quels conseils donneriez-vous à un épargnant relativement à la protection de ses avoirs ?

Marc PERRONE : Le principe cardinal en ce domaine n'est pas spécifique à la résolution : diversifier ses avoirs constitue une bonne protection contre les aléas des marchés financiers, quels qu'ils soient. En ce qui concerne une éventuelle procédure de résolution d'une banque, il convient de garder à l'esprit que les dépôts des épargnants sont garantis à hauteur de 100 000 € par client et par établissement. Par ailleurs, les sommes déposées sur les livrets garantis par l'Etat (livret A, livret Bleu, livret de développement durable, livret d'épargne

« Placer ses liquidités auprès de plusieurs banques et sur différents comptes permet de limiter le risque lié à la défaillance d'une ou plusieurs de ces banques. »

Marc PERRONE

populaire) sont couvertes par une garantie distincte, à hauteur également de 100 000 €. Ainsi, placer ses liquidités auprès de plusieurs banques et sur différents comptes permet de limiter le risque lié à la défaillance d'une ou plusieurs de ces banques. Enfin, et même si la loi dite « Sapin 2 » devrait créer un régime de résolution pour les assureurs, à ce jour les sommes investies en assurance-vie ne peuvent être affectées par des mesures de résolution ■



UNE DÉCISION QUI A FAIT COULER DE L'ENCRE...

Début 2016, la presse, les médias ou encore des sites spécialisés, alertent les épargnants français sur les incidences de la directive sur le redressement des banques et la résolution de leur défaillance. Leurs accroches sont, en effet, alarmantes : « Les banques en faillite pourront désormais ponctionner les comptes des déposants », « Au 1^{er} janvier 2016, en cas de défaut, les banques pourront se recapitaliser en ponctionnant vos comptes. », etc. Une levée de boucliers révélant une inquiétude certaine.

Jusqu'au 1^{er} janvier 2016, les établissements bancaires en faillite ne pouvaient se tourner que vers les actionnaires, puis les créanciers pour contribuer à leur sauvetage. A compter de cette date, et à l'instar de ce qui s'est passé à Chypre en 2013, la directive, qui s'applique à tous les Etats membres de l'Union Européenne, fait entrer les déposants, en 3^{ème} position, dans ce mécanisme de « renflouement interne ». Les dépôts des épargnants supérieurs à 100 000 € étant les seuls touchés, la réalité est certainement moins grave et inquiétante que ce qu'ont évoqué tous ces titres...

CHAMBRE INITIATIVES

AGENDA 2016/2017

SEPTEMBRE 2016

29/09 et 30/09 Salon Patrimonia à Lyon

OCTOBRE 2016

04/10 et 05/10 Université Grand sud ouest à Biarritz

13/10 Réunion régionale Rhône Alpes

13/10 Réunion régionale Poitou Charentes Limousin

13/10 Réunion régionale Hauts-de-France

13/10 L'AGEFI AM Techday Awards

17/10 et 18/10 Université Grand sud est à Saint-Cyr-sur-Mer

18/10 Formation EFE à Paris

21/10 Réunion régionale Pays de la Loire

NOVEMBRE 2016

04/11 Réunion régionale Paris Ile-de-France

08/11 Réunion régionale Alsace Lorraine

17/11 Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée

18/11 Réunion régionale Languedoc Roussillon

18/11 et 19/11 Salon Actionaria au Palais des Congrès à Paris

25/11 Réunion régionale Centre

DÉCEMBRE 2016

08/12 Réunion régionale Poitou Charentes Limousin

JANVIER 2017

26/01 Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée

MARS 2017

20/03 et 21/03 Assemblée générale et Congrès de la Chambre au Palais des Congrès de Paris

CHAMBRE INITIATIVES

UN CONSEIL D'ADMINISTRATION RENOUVELÉ



Le nouveau Conseil d'administration a été élu lors de l'Assemblée générale du 21 mars 2016, avec, à sa tête, Benoist Lombard. Suivant un programme présenté en cinq points, s'inscrivant dans la continuité des actions engagées, l'équipe renouvelée à plus de 40% s'est aussitôt mise au travail. « Poursuite du lobbying gagnant, création d'une task force pour notre écosystème, création d'un axe "Affaires publiques et communication externe" au service des CGP, défense et reconnaissance de notre profession, conforter l'exercice de notre profession » : tel est le défi que se sont donné les 17 nouveaux administrateurs.



Benoist LOMBARD
PRÉSIDENT
Neuilly-sur-Seine (92)



Lionel LAFON
VICE-PRÉSIDENT
Marseille (13)



Bertrand LEFEUVRE
VICE-PRÉSIDENT
Paris (75)



François AUVILLAIN
SECRÉTAIRE
Paris (75)



Jean-Luc DELSOL
TRÉSORIER
Balma (31)



Jean-Christophe ANTKOWIAK
Paris (75)



Hervé BARTHELEMY
Saint-Martin-Boulogne (62)



Romarin BILLONG
Paris (75)



Grégoire BOURGEOIS
Paris (75)



Michel BRUNORO
Pau (64)



Luc GIRARD
Orléans (45)



Pierre GUEDJ
Aix-en-Provence (13)



Alain ITENEY
Beaune (21)



Yves MAZIN
Bordeaux (33)



Géraldine METIFEUX
Paris (75)



Julien SERAQUI
Paris (75)



Virginie TRICOIT
Béziers (34)

Une personnalité reconnue du monde financier pour renforcer l'action de la Chambre auprès de ses autorités de tutelle et de ses partenaires.



Guy de PANAFIEU
CONSEILLER DE LA CHAMBRE

DES COMMISSIONS AU SERVICE DES ADHÉRENTS

Qui dit renouvellement du Conseil d'administration, dit changement de présidents des différentes commissions.
Le 24 mars, le premier Conseil d'administration a donc désigné les différents présidents de commissions.

Admission : François Auvillain

Arbitrage et discipline : Pierre Guedj

Comité de régulation : Grégoire Bourgeois

Comité stratégique : Jean-Christophe Antkowiak

Communication : Benoist Lombard

Formation : Virginie Tricoit

Gestion des cabinets : Hervé Barthelemy

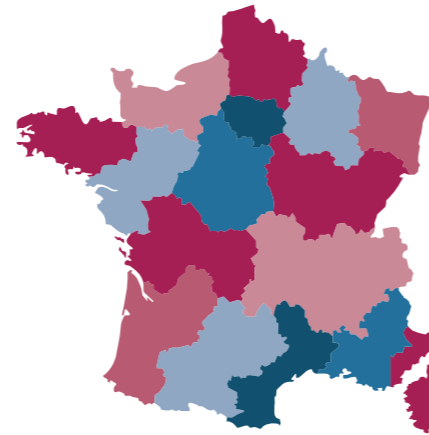
Partenariats : Lionel Lafon

Prévention des risques et contrôle qualité : Julien Séraqui

Responsabilité civile professionnelle : Bertrand Lefeuvre

DE NOUVEAUX PRÉSIDENTS À LA TÊTE DES RÉGIONS

Dans la continuité de l'élection du Conseil d'administration, les adhérents de la Chambre ont élu leurs présidents de région. La CNCGP, grâce à son organisation fonctionnelle en 17 régions, entend privilégier les échanges entre les adhérents. Elle s'offre ainsi un précieux relais d'information et facilite l'accès à la formation. Les 17 présidents de région, en lien avec les administrateurs région, ont en charge l'animation des régions, l'étude des dossiers de nouveaux adhérents, l'organisation de réunions régionales de formation.



Les régions de la CNCGP

Alsace Lorraine : Alain Dubrunfaut

Aquitaine : Jean-François Bordenave

Bourgogne Franche-Comté : Jean-Claude Jehanno

Bretagne : Ronan Le Calvez

Centre : Philippe Gaucher

Champagne Ardenne : Frédéric Demonceaux

Côte d'Azur Corse : Olivier Top

Hauts-de-France : Luc Etienne

Ile-de-France : Cédric Marc, président

Sonia Elmlinger, vice-présidente

Languedoc Roussillon : Didier Pastor

Midi Pyrénées : Virginie Da Rocha

Normandie : Bruno Desoutter

Pays de la Loire : Guy Le Campion

Poitou Charentes Limousin : Jean-Claude Gerbaud

Provence Alpes Méditerranée : Karen Fiol

Rhône Alpes : Sylvain Theux

TOM : Stéphane Glavinaz

UN MÉDIATEUR À L'AMF

Depuis le 1^{er} janvier 2016, la médiation est devenue obligatoire pour tout différend entre un consommateur et un professionnel. A cet effet, les CGP sont tenus de communiquer à leurs clients les coordonnées du ou des médiateurs dont ils relèvent. Le document d'entrée en relation a été mis à jour pour y insérer les coordonnées du médiateur de l'AMF, Madame Marielle Cohen-Branche. Ces informations sont à mettre à jour sur le site internet du cabinet.

UN LIEU ADAPTÉ POUR UN ÉVÉNEMENT INCONTOURNABLE

Grand changement pour le Congrès de la Chambre : c'est le Palais des Congrès de Paris qui l'a abrité en mars 2016.

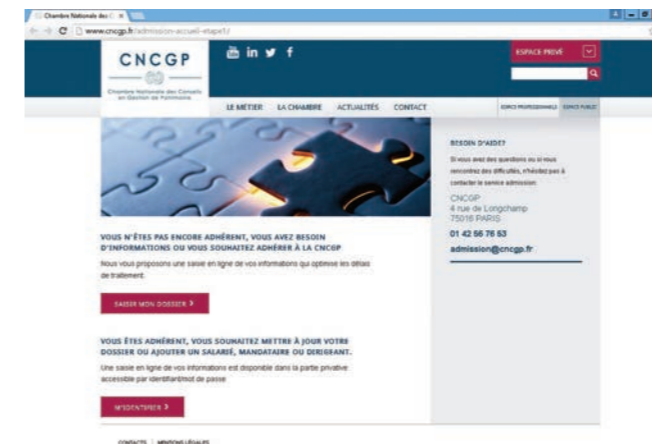
Les retours très positifs incitent les organisateurs à renouveler cette expérience. Le lieu et sa situation ont en effet été plébiscités, mais également la qualité des conférenciers et l'intérêt des thèmes choisis : Olivier Fliche, directeur du contrôle des pratiques commerciales à l'ACPR, sur « la DDA, évolution ou révolution pour le CGP CIF ? » ; Nicolas Lesur, président du FPF (Financement participatif France) et Xavier Anthonioz,

président du directoire de 123 Venture, sur « le crowdfunding, la fintech partenaire du CGP ». Le Congrès a rassemblé 86 partenaires qui ont pu prendre leurs repères dans ce nouvel espace.

L'Assemblée générale s'est tenue la veille en ce même lieu. Les adhérents présents ont soutenu à hauteur de 96% de votes favorables l'action de l'équipe en place, avant de procéder à l'élection d'un nouveau Conseil d'administration.



LE PROCESSUS D'ADHÉSION À LA CNCGP ÉVOLUE !



Futur adhérent ou adhérent de la CNCGP, vous pouvez désormais effectuer votre inscription en ligne ou mettre à jour votre dossier, y ajouter un salarié, un mandataire ou un dirigeant via le site internet de la Chambre.

Les données seront directement transmises sous format électronique pour traitement par la Commission admission. Plus d'impression ni d'envoi à effectuer ! Les démarches sont grandement simplifiées et la visibilité sur l'état d'avancée du dossier en cours améliorée grâce à la possibilité de suivre l'évolution en ligne sur un espace privé.

Cette innovation confirme le dynamisme de la CNCGP et la positionne en précurseur de la dématérialisation sur ce périmètre.



APREP DIFFUSION
Notre proximité
a toujours
un prénom !

Alexis,
Chargé de Partenariats
Région Rhône-Alpes – Auvergne – Limousin



La plate-forme assurance
dédiée aux **courtiers** et **CGPI**
d'AG2R LA MONDIALE

www.aprep.fr



DOSSIER

RÉGIMES MATRIMONIAUX ET ASSURANCE-VIE

Le 23 février 2016, le Journal officiel publie une réponse ministérielle, suite à la question posée par Monsieur Jean-David Ciot en date du 21 avril 2015, réponse par laquelle lors du dénouement d'un contrat abondé par des biens communs, le traitement fiscal rejoint le traitement civil. Date-clé pour la gestion du patrimoine financier des Français, l'assurance-vie restant toujours le placement préféré des épargnants.

Quelle avancée par rapport à la réponse ministérielle Bacquet ? Quelles conséquences sur les régimes matrimoniaux ? Quels avantages pour les Conseils en gestion de patrimoine dans leurs préconisations ? Des spécialistes nous éclairent sur les implications concrètes de l'évènement sur nos pratiques courantes.

QUOI DE NEUF AVEC LA RÉPONSE MINISTÉRIELLE CIOT ?

Estimez-vous que la réponse ministérielle Ciot constitue une avancée par rapport à la réponse ministérielle Bacquet ?

Jean AULAGNIER : Le 31 mai 2016, l'administration fiscale a rapporté au BOFIP la réponse ministérielle Ciot (23 février 2016), qui a remis en cause la doctrine Bacquet sans pour autant revenir à la tolérance fiscale Strauss Kahn/Sauter de juillet 1999.

La position de l'administration est aujourd'hui particulièrement claire et facilement compréhensible, donc aisément applicable. C'est incontestablement une avancée dont on peut se féliciter. Le contrat d'assurance-vie de l'époux survivant, lors de la liquidation de communauté par suite du décès de son conjoint, est :

- civilement, un acquêt de communauté,
- fiscalement, un acquêt exonéré qui ne sera pas pris en compte dans la masse des biens communs.

La réponse ministérielle Malhuret (JO Sénat p. 2228) a confirmé que : « conformément à l'article 1401 du code civil (...), la valeur de rachat des contrats d'assurance-vie souscrits avec des fonds communs et non dénoués lors de la liquidation de la communauté conjugale à la suite du décès de l'époux bénéficiaire constitue au plan civil un actif de communauté ».



Jean AULAGNIER
Vice-président AUREP
Doyen honoraire de la Faculté de Sciences économiques de Clermont-Ferrand

Le BOFIP (DMTG-10-10-20-20-20160531) a repris clairement la position fiscale de l'administration exprimée dans la réponse ministérielle Ciot du 23 février 2016 : « Il est désormais admis, pour les successions ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2016, que la valeur de rachat

« La position de l'administration est aujourd'hui particulièrement claire et facilement compréhensible, donc aisément applicable. C'est incontestablement une avancée dont on peut se féliciter. »

d'un contrat d'assurance-vie souscrit avec les deniers communs et non dénoué lors de la liquidation d'une communauté conjugale à la suite du décès de l'un des époux, n'est pas, au plan fiscal, intégrée à l'actif de la communauté conjugale lors de sa liquidation, et ce quelle que soit la qualité des bénéficiaires désignés. Elle ne constitue donc pas un élément de l'actif successoral pour le calcul des droits de mutation dus par les héritiers de l'époux prédécédé ». Cette mise hors du champ des droits de mutation n'est soumise à aucune condition de forme et de montant.

En 1999, la mise hors impôt supposait que les héritiers déclarent « bien propre » un « bien commun », exigence plus que discutable. Cette fois, l'administration fiscale n'a pas proposé de « torturer » le droit civil pour obtenir la défiscalisation espérée. Elle n'a pas davantage subordonné cet avantage au fait que le bénéficiaire du contrat non dénoué soit le conjoint « prédécédé », exigence qui n'avait pas davantage de sens.

Simplification utile. Voilà de quoi satisfaire des descendants, respectés en leur qualité d'héritiers, exonérés en leur qualité de contribuables ■

La commission Prévention des risques de la CNCGP a élaboré un tableau synoptique qui reprend les différentes hypothèses selon le régime matrimonial, l'origine des fonds et la réglementation applicable.

Ce tableau est disponible dans la partie privée du site de la Chambre.

Depuis la réponse ministérielle Ciot, quel est l'intérêt de la co-souscription pour des époux communs en biens ?

Fabien BERGER : Les co-souscriptions en assurance-vie conservent toute leur pertinence juridique. En effet, la réponse ministérielle Ciot traite uniquement du débat fiscal.

Au décès d'un époux commun en biens, il faut toujours régler civilement le sort de la valeur de rachat du contrat non dénoué du conjoint survivant. C'est d'ailleurs ce que confirme la réponse



ministérielle Malhuret du 26 mai 2016.

La co-souscription dont le terme est le décès du premier assuré règle cette difficulté puisque l'assurance-vie est nécessairement dénouée dès la mort d'un des époux et les capitaux décès échappent ainsi aux règles de la succession en vertu de l'article L 132-12 du code des assurances.

Quant au dénouement au second décès, il préserve idéalement les intérêts du conjoint survivant, co-assuré. Au décès du premier époux, le conjoint survivant devient jusqu'à sa propre mort le seul titulaire de l'intégralité du contrat et donc de la faculté de rachat. Les assureurs acceptent cette co-souscription si les époux



Fabien BERGER
Conseil en gestion de patrimoine
BERGER ET ASSOCIÉS

communs en biens ont assorti leur régime matrimonial d'un avantage matrimonial englobant l'assurance-vie (préciput ou attribution intégrale de la communauté) ■

Pensez-vous que suite à cette réponse ministérielle il y aura moins de changements de régimes matrimoniaux ?

Laurent GUILMOIS : Jusqu'au 1^{er} janvier 2016, les contrats d'assurance-vie, souscrits par un époux avec des biens communs, dépendaient fiscalement à 100% de la communauté et pour 50% de la succession du conjoint pré-



Laurent GUILMOIS
Notaire associé
LACOURT & ASSOCIÉS
Patrimoine & Entreprise

décédé. Les héritiers acquittaient des droits de succession au premier décès sur 50% du contrat et subissaient sur 100% la fiscalité de l'assurance-vie au décès du souscripteur.

Pour éviter ces deux taxations, les époux communs en biens modifiaient leur régime matrimonial. Ils inséraient une clause de préciput sur les contrats d'assurance-vie du survivant afin qu'il les conserve, sans déclencher les droits de succession pour les héritiers. Si la clause de préciput perd son intérêt fiscal avec la réponse Ciot, qui annule la première fiscalité, elle conserve son intérêt civil pour mieux protéger le conjoint survivant.

Comme la réponse Ciot rappelle que le contrat dépend civilement de la communauté et pour 50% de la succession,

il y a donc bien héritage.

Mais elle ne précise pas la nature du droit dont bénéficient les héritiers (droit au rachat ?, droit de créance ?) A l'incertitude juridique, s'ajoutera une liquidation civile pour connaître les droits de chacun sur les contrats non dénoués, malgré l'absence de taxation. Le conjoint devra composer avec les héritiers et sera fragilisé.

Le changement de régime protège le conjoint : insérer la clause de préciput en pleine propriété sur ses contrats d'assurance-vie protège le conjoint survivant des aléas du partage et lui évite de rendre des comptes aux héritiers. Tout au plus, les enfants non communs pourront lui demander une indemnité, tout en restant libres sur la gestion de ses contrats ■

Avec la réponse ministérielle Bacquet, aviez-vous pris des précautions particulières auprès des CGP et clients finaux lors de co-souscription d'un couple en régime communautaire ? Qu'en est-il aujourd'hui ?

Sophie MARIVAIN : Les contrats d'assurance-vie alimentés par des fonds communs et non dénoués lors de la



Sophie MARIVAIN
juriste patrimonial et fiscal
NORTIA

dissolution de la communauté font depuis longtemps l'objet d'une attention particulière des assureurs, sensibles aux risques de requalification en donation indirecte entre époux.

Avant même la réponse ministérielle Bacquet, ces derniers exigeaient une clause précipitaire ou un régime de communauté universelle dans le cadre des co-souscriptions avec dénouement au second décès. Aussi, la réponse ministérielle du 29 juin 2010 n'a pas été à l'origine de profonds bouleversements puisque ces conditions faisaient échec à la réintégration fiscale de la moitié de la valeur de rachat du contrat non dénoué.

Aujourd'hui, la réponse ministérielle Ciot présente un réel intérêt fiscal pour les contrats souscrits par un des

époux avec des fonds communs. En revanche, toujours préoccupés par une éventuelle requalification de l'opération de co-souscription, les assureurs n'offrent qu'aux époux mariés en communauté universelle avec attribution intégrale en pleine propriété (ou en communauté avec clause précipitaire visant expressément les contrats d'assurance-vie) la possibilité de prévoir un dénouement au second décès.

Ainsi, la réponse ministérielle Bacquet comme son abandon avec celle du 23 février 2016 n'auront eu qu'une incidence limitée sur les souscriptions conjointes.

Les assureurs ont offert ici, en dépit des modifications fiscales, une grande stabilité contribuant à la sécurité des contrats ■

Comment abordez-vous la réponse Ciot et ses conséquences sur les co-souscriptions ?

Michel OLIVIER : Depuis la réponse Ciot, sur le plan fiscal, il est désormais bien établi que la valeur acquise d'un contrat d'assurance-vie non dénoué, souscrit avec des fonds communs, n'est pas à intégrer dans l'actif successoral. Au plan civil, même s'il existe une divergence d'interprétation entre les notaires et les assureurs, afin d'éviter tout sujet, nous conseillons les solutions suivantes.

Première situation :

Les époux n'ont pas de clause de préciput intégrant le contrat d'assurance-vie alimenté avec des deniers communs. Il est possible de proposer la co-souscription d'un contrat d'assurance-vie avec dénouement au premier décès, en désignant le conjoint survivant en qualité de bénéficiaire.

Au décès d'un des conjoints, le contrat

se dénoue et les capitaux sont versés au conjoint survivant, lui assurant le caractère propre des capitaux décès



Michel OLIVIER
Support juridique
BNP Paribas Cardif
Direction juridique et fiscale

en application de l'article L 132-16 du code des assurances.

Deuxième situation :

Les époux ont aménagé leur régime matrimonial par une clause de préciput intégrant le contrat d'assurance-vie alimenté avec des deniers communs. Grâce à cet avantage matrimonial, les époux peuvent réaliser une co-souscription d'un contrat d'assurance-vie avec dénouement au deuxième décès. Dans la mesure où, lors du décès de l'un des époux, le contrat intègre la part du conjoint survivant sans constituer une libéralité.

Bien évidemment, dans le cadre d'une clause de préciput, l'adhésion simple par chacun des époux reste d'actualité. Ainsi, le conjoint survivant a le choix de prélever ou non de la communauté le contrat non dénoué ■



Texte de la réponse ministérielle CIOT (publiée au JO le 23 février 2016)

Les droits de mutation par décès s'appliquent en principe à tous les biens qui faisaient partie du patrimoine du défunt au jour de son décès, et qui, par le fait de son décès, sont transmis à ses héritiers, donataires ou légataires. Conformément à l'article 1401 du code civil, et sous réserve de l'appréciation souveraine des juges du fond, la valeur de rachat des contrats d'assurance-vie souscrits avec des fonds communs et non dénoués lors de la liquidation d'une communauté conjugale à la suite du décès de l'époux bénéficiaire du contrat, fait partie de l'actif de communauté. En vertu de l'article 1475 du code civil, l'actif de communauté se partage ensuite par moitié entre les époux. La réponse ministérielle dite « Bacquet » n° 26231 du 29 juin 2010 a tiré les conséquences en matière de droit fiscal des règles civiles, en considérant qu'il convenait d'intégrer à l'actif successoral du défunt soumis aux

droits de mutation par décès la valeur de rachat des contrats d'assurance-vie souscrits avec des fonds communs et non dénoués lors de la liquidation de la communauté conjugale à la suite du décès de l'époux bénéficiaire du contrat. Cela étant, il est apparu que le strict alignement de la règle fiscale sur la règle civile, sans prise en compte des spécificités juridiques du contrat d'assurance-vie, conduisait à d'importantes difficultés pratiques, notamment en présence d'héritiers autres que le conjoint survivant, lesquels peuvent se retrouver à payer des droits de mutation calculés sur un actif successoral augmenté du fait de l'augmentation, par le jeu des règles civiles, de l'actif de communauté. Aussi, afin de garantir la neutralité fiscale pour l'ensemble des héritiers lors du décès du premier époux, il est admis, pour les successions ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2016, qu'au plan fiscal la valeur de ra-

chat d'un contrat d'assurance-vie souscrit avec des fonds communs et non dénoué à la date du décès de l'époux bénéficiaire de ce contrat, ne soit pas intégrée à l'actif de la communauté conjugale lors de sa liquidation, et ne constitue donc pas un élément de l'actif successoral pour le calcul des droits de mutation dus par les héritiers de l'époux prédécédé. Lors du dénouement du contrat suite au décès du second conjoint, les sommes versées aux bénéficiaires de l'assurance-vie resteront bien évidemment soumises aux prélèvements prévus, suivant les cas, aux articles 757 B et 990 I du code général des impôts dans les conditions de droit commun. La position exprimée dans la réponse ministérielle n° 26231 dite « Bacquet » du 29 juin 2010 est donc rapportée pour les successions ouvertes à compter du 1^{er} janvier 2016.

(Source : site de l'Assemblée nationale)

AVIS D'EXPERT



LE PACTE DUTREIL TRANSMISSION : L'OUTIL ULTIME POUR UNE TRANSMISSION MAÎTRISÉE ?

Le pacte Dutreil transmission est un instrument juridique et fiscal qui permet, si ses nombreuses conditions d'application sont remplies, de réaliser une transmission de parts de sociétés en bénéficiant d'une exonération d'assiette de 75 % sur les droits de succession ou de donation. Autrement dit, si le pacte peut s'appliquer, lesdits droits de succession ou donation ne s'appliqueront que sur 25 % de la valeur des biens transmis.

AVIS D'EXPERT

Le bénéfice de cet arme fiscale de destruction massive suppose que la transmission porte sur les titres d'une société opérationnelle (c'est-à-dire ayant une activité commerciale, industrielle, artisanale, agricole ou libérale) ou d'une holding animatrice de groupe. Point important à noter : l'administration fiscale accepte de considérer ici l'activité de location meublée comme une activité commerciale éligible.



Dans le cas général (on ne traitera pas ici par manque de place des engagements « réputés acquis » ou « post mortem », pas plus que du cas de sociétés interposées), la conclusion d'un pacte Dutreil transmission passera par la signature d'un engagement collectif de conservation des titres de la société objet du pacte par des associés détenant au moins 34 % des parts ou actions de la société (ou 20 % des droits de vote et des droits financiers en présence d'une société cotée).

Cet engagement collectif portera sur une durée minimale de deux ans et la transmission devra obligatoirement avoir lieu pendant cette période.

L'un des signataires du pacte ou l'un des bénéficiaires de la transmission devra obligatoirement exercer un mandat social éligible dans la société pendant tout l'engagement collectif et pendant une période de trois ans suivant la réalisation de la transmission.

Une fois l'engagement collectif de deux ans au moins terminé et la transmission réalisée, les bénéficiaires de la transmission devront conserver leurs titres pendant au moins quatre ans. Et des obligations déclaratives devront être respectées pendant toute cette durée selon une périodicité annuelle.

Passons maintenant à la pratique. Imaginons le cas d'un parent de 65 ans qui veut léguer à son enfant unique une société d'une valeur de 5 M€. Il n'a jamais réalisé de donation au profit de son enfant. Il est alors utile de comparer la situation entre une donation en pleine propriété et une donation avec

réserve d'usufruit. Mais surtout, pour ce faire, il ne faut pas oublier que les donations en pleine propriété de titres de sociétés éligibles au régime du pacte Dutreil réalisées par des personnes âgées de moins de 70 ans restent éligibles à une réduction de droits de 50 % sur le montant total dû.

Donation en pleine propriété

Actif transmis	5 000 000
Exonération Dutreil (75%)	(3 750 000)
Actif taxable	1 250 000
Abattement en ligne directe	(100 000)
Base d'imposition	1 150 000
Droits de mutation à titre gratuit	
avant réduction de droits	312 678
après réduction de droits	156 339
Taux d'imposition de la transmission	3,13%

Donation avec réserve d'usufruit

Actif transmis	5 000 000
Nue-propriété (60 %)	3 000 000
Exonération Dutreil (75%)	(2 250 000)
Actif taxable	750 000
Abattement en ligne directe	(100 000)
Base d'imposition	650 000
Droits de mutation à titre gratuit	137 962
Taux d'imposition de la transmission	2,76%

On le voit ainsi, une transmission en régime Dutreil, qu'elle soit en pleine propriété avant 70 ans ou avec réserve d'usufruit, permet d'aboutir à un taux extrêmement bas de fiscalité sur la transmission (environ 3 % dans les deux exemples présentés), bien en-deçà de ce qui aurait été possible en l'absence de planification éventuelle.

Il va sans dire que de tels outils ne peuvent être réalisés sans l'accompagnement de professionnels tels qu'avocats et notaires. Mais il est important dans le cadre des conseils à apporter à vos clients de les sensibiliser à ces questions, d'autant plus que la transmission des entreprises familiales est un sujet particulièrement d'actualité et qu'il serait dommage de se passer d'un outil tel que le pacte Dutreil ■



Florian Burnat
Avocat spécialisé en droit fiscal
fb@burnat-avocats.com

CHECK-LIST

Conseils en réglementation

L'IDENTITÉ DU DÉCLARANT ET DU CORRESPONDANT EST-ELLE PRÉCISÉE AU SEIN DE VOTRE PROCÉDURE TRACFIN ?

Vous devez faire figurer, au sein de votre procédure interne, l'identité de la personne chargée d'assurer la fonction de « déclarant » (chargé de la transmission des déclarations auprès de Tracfin) et de « correspondant » (assure notamment l'interface avec Tracfin).

A cet effet, les copies des courriers adressés à Tracfin, de l'AMF et de l'ACPR, peuvent être conservées au sein de votre procédure interne.

Vous trouverez, sur le site internet de la Chambre, les modèles types de courrier à adresser.

COMMUNIQUEZ-VOUS, AVANT LA CONCLUSION DE TOUT CONTRAT D'ASSURANCE, VOTRE CATÉGORIE DE COURTIER EN ASSURANCE ?

Conformément aux dispositions de l'article L.520-1 du Code des assurances, vous devez, avant la conclusion de tout contrat d'assurance, communiquer à vos clients les indications quant à votre catégorie de courtier.

Le fait que votre catégorie de courtier apparaisse dans votre document d'entrée en relation ne vous exonère pas de votre obligation à la préciser avant la conclusion de tout contrat d'assurance.

Vous trouverez sur le site internet de la Chambre un modèle de rapport écrit en matière d'assurance-vie.

CHECK-LIST

LES COORDONNÉES DE VOTRE ASSUREUR ONT CHANGÉ

Vous devez remplacer, sur vos documents professionnels, « MMA ENTREPRISE, 19-21 Allée de l'Europe 92616 Clichy Cedex » par « MMAIARD Assurances Mutuelles / MMAIARD, 14, bd. Marie et Alexandre Oyon 72030 Le Mans Cedex 9 ».

OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES AGENTS IMMOBILIERS

Les professionnels de l'immobilier sont soumis, depuis le 1^{er} avril 2016, à une obligation de formation continue fixée



à 14 heures par an ou 42 heures au cours de trois années consécutives d'exercice. Pour la demande de renouvellement de leur carte, les titulaires de la carte professionnelle expirant entre le 1^{er} avril 2016 et le 31 décembre 2016 ne sont pas tenus de justifier de l'accomplissement de leur obligation de formation continue

La CNCGP lance son plan de formation, notamment en *e-learning*, qui complètera la formation mise en place pour l'activité de CIF de ses membres, via le même portail.

QUELLES SONT LES MENTIONS OBLIGATOIRES À APOSER SUR UNE CARTE DE VISITE ?



Il n'y a aucune mention obligatoire à apposer sur les cartes de visite. Les cartes de correspondance (contrairement aux cartes de visite) doivent répondre aux mêmes exigences que le papier à en-tête.

TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS : LA CNCGP NE MÈNE PLUS DE MÉDIATION ENTRE SES ADHÉRENTS ET LEURS CLIENTS



Votre contrat RCP prévoit une exclusion de garantie pour « les conséquences d'engagement ayant pour objet de mettre à la charge de l'assuré la réparation de dommages qui ne lui auraient pas incombé en vertu du droit commun ».

Faute d'être associé à une médiation, l'assureur pourrait, à l'occasion de la mise en cause de votre RCP, prononcer une exclusion de garantie et refuser la prise en charge de l'indemnité convenue sans son concours.

Nous vous recommandons de ne pas entamer de processus de résolution amiable de conflits (médiation, conciliation, arbitrage) sans y associer l'assureur en RCP.

Vous devez supprimer de votre document d'entrée en relation et de votre lettre de mission le recours possible à la Chambre en cas de réclamation par un client.

LE CABINET DOIT DISPOSER D'UN COMPTE BANCAIRE SÉGRÉGUÉ SPÉCIFIQUE À SON ACTIVITÉ DE CIF

Selon l'article L.541-6 du Code monétaire et financier, un CIF ne peut recevoir d'autres fonds de ses clients que ceux destinés à rémunérer son activité.

Afin de démontrer que vous respectez les exigences de cet article, il est recommandé, par exemple, de disposer d'un compte bancaire ségrégué réservé aux rémunérations versées par vos clients en raison de votre activité de CIF.



ÉVOLUTION DE LA COMMISSION ET NOUVELLES PROPOSITIONS AUX ADHÉRENTS

Depuis les dernières élections, la commission Formation a fait peau neuve avec des membres pleinement impliqués. La composent : sa présidente, Virginie Tricoit (Languedoc Roussillon), Karen Fiol (Présidente de région Provence Alpes Méditerranée), Bruno Desoutter (Président de région Normandie) et Romarin Billong (Paris). Son rayonnement national permet une remontée terrain plus importante.

La commission Formation œuvre pour faciliter l'accès à la formation des adhérents de la CNCGP. Ainsi, elle fait en sorte de proposer un large éventail de formations répondant au niveau d'exigence imposé par nos Autorités et la pratique de notre métier.

Le CGP doit suivre un nombre d'heures de formation de plus en plus important. Consciente que cette exigence nécessite une organisation, un budget et du temps, la commission Formation réfléchit actuellement à l'élaboration d'un tronc commun de formation assurant la transversalité des différentes activités. L'objectif est de mener des actions de lobbying auprès des différentes institutions afin de réduire le nombre d'heures des formations obligatoires liées aux activités du CGP.

En attendant la réalisation de ce projet, les adhérents de la CNCGP ont la possibilité de se former, soit en se rendant

aux Universités organisées en grandes régions, soit en *e-learning*, sur une plateforme dédiée, mise en place en collaboration avec l'organisme de formation Juriscampus (www.cncgp.juriscampus.fr).

Cette plateforme proposait jusqu'à maintenant le module de formation réglementaire CIF de sept heures. Aujourd'hui, elle met également à disposition un programme de formation immobilière répondant aux nouvelles exigences du décret du 18 février 2016 (publié au Journal Officiel le 21 février 2016) émanant de la loi ALUR. En effet, depuis le 1^{er} avril 2016, les titulaires de la carte T doivent satisfaire à l'obligation d'une formation immobilière de 14 heures par an. Par ailleurs, un module carte G est en cours de réalisation. Il est envisagé que cette formation immobilière soit également proposée lors des réunions régionales en 2017. La commission Formation doit s'entretenir avec les présidents de région sur le sujet.

L'organisation des Universités en grandes régions se perpétuera en 2017 sous le même format :

- 2 jours en province, avec un jour de formation sur la réglementation et un jour sur la partie 2 de la formation dispensée en 2016 (l'allocation d'actifs).
- 1 jour à Paris sur la réglementation.

Pour information, la formation en IOBSP de sept heures sera proposée exclusivement en *e-learning*.

Enfin, rappelons que la formation à destination des assistantes de cabinets est disponible sur la plateforme CNCGP/Juriscampus. Cette formation reconnue par l'Etat délivre un Brevet supérieur en investissement et en patrimoine (diplôme RNCP niveau 3). Une formation en présentiel sera organisée en Avignon en novembre 2016 ■

Direction

EDITH ROSSI DÉLÉGUÉE GÉNÉRALE

Edith participe à l'élaboration de la stratégie votée en conseil d'administration et la met en œuvre.



Accueil

DELPHINE BASSET SECRÉTARIAT-ACCUEIL

Delphine est en charge de l'accueil à la Chambre et du standard. Elle s'occupe également du secrétariat administratif.

Tél. 01 42 56 76 50 ■ info@cncgp.fr



Admission

CHRISTINE RIVALAIN CHARGÉE DE L'ADMISSION

Christine assiste également les adhérents pour toute question liée à l'évolution de leur cabinet et pilote l'interface CNCGP/ORIAS.

Tél. 01 42 56 76 53 ■ christine.rivalain@cncgp.fr



Communication

CATHERINE BESNARD RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION / PARTENARIATS

Catherine assume le développement du site, les relations avec les partenaires et la presse. Elle coordonne l'organisation du congrès annuel et la participation de la Chambre aux salons et colloques professionnels.

Tél. 01 42 56 76 57 ■ catherine.besnard@cncgp.fr



ANNE-FRANCE AUSSÉDAT RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION INTERNE

Rédactrice en chef du magazine *Repères*, Anne-France s'occupe du rapport annuel, de la diffusion des *e-letters*, des comptes sur les réseaux sociaux. Elle assure l'animation régionale et les relations avec les Présidents de région.

Tél. 01 42 56 76 58 ■ anne-france.aussedat@cncgp.fr



Comptabilité

KAVIDA ONCKELET CHARGÉE DE COMPTABILITÉ

Kavida tient la comptabilité de la Chambre et de l'EURL Formation. Elle est également référente informatique.

Tél. 01 42 56 76 62 ■ kavida.onckelet@cncgp.fr



Formation

MARIE-CHRISTINE FONTAINE RESPONSABLE FORMATION

Marie-Christine gère avec sa commission tout le processus de formation de la Chambre, de l'accréditation des modules au nombre d'heures validées.

Tél. 01 42 56 76 60 ■ marie-christine.fontaine@cncgp.fr



MARGUERITE MOUELLE-KOULA ASSISTANTE FORMATION

Marguerite assiste Marie-Christine dans tous les dossiers liés à la formation.

Tél. 01 42 56 76 61 ■ marguerite.mouelle-koula@cncgp.fr



Contrôle qualité / Prévention des risques

ÉMILIE LEMIERRE RESPONSABLE CONTRÔLE-QUALITÉ / PRÉVENTION DES RISQUES

Émilie assiste les adhérents dans la mise en œuvre de la réglementation et instruit les dossiers de contrôle (étude des pièces, rédaction des rapports d'audit, suivi des mises en conformité).

Tél. 01 42 56 76 50 ■ emilie.lemierre@cncgp.fr



RCP / Arbitrage et discipline

VANESSA GOURLAIN RESPONSABLE RCP / ARBITRAGE ET DISCIPLINE

Vanessa met en œuvre la procédure disciplinaire en cas de manquement aux engagements des cabinets adhérents et participe aux négociations visant à améliorer la couverture RCP des adhérents.

Tél. 01 42 56 76 55 ■ vanessa.gourlain@cncgp.fr



Gestion des cabinets / Régulation

PATRICIA GUYOT-WALSER CHARGÉE DE MISSION

Patricia se voit confier une mission transversale liée à la gestion des cabinets, en vue de faciliter l'exercice professionnel des adhérents ainsi que leurs relations avec les partenaires.

Tél. 01 42 56 76 68 ■ patricia.guyot-walsler@cncgp.fr



BILLET D'HUMEUR

Quid de l'avenir de l'Union Européenne ?



Les Anglais ont donc voté et l'Angleterre n'a peut-être jamais autant mérité son surnom de « Perfide Albion ».

L'Europe est aujourd'hui en danger. Alors qui, aujourd'hui, va sonner le réveil de l'Union Européenne à l'heure où les Anglais font sécession ? Combien de temps faudra-t-il pour construire l'Europe ? Qui suivra les Anglais dans cette voie ? Quel est le risque de contagion ? Est-ce une mauvaise nouvelle pour l'Europe ou au contraire une motivation supplémentaire pour une Europe plus réglementée et plus efficace ?

Peut-on encore avoir confiance dans nos politiques, dans nos experts économiques, dans toutes ces girouettes qui nous prédisent le pire ou le meilleur et n'ont aucun scrupule à dire tout et son contraire, quelquefois même en un temps record. Les instituts de sondages et les experts financiers annonçaient tous à la veille du 23

juin que les Anglais allaient voter en majorité pour le maintien et ils se sont encore une fois bien trompés, les Anglais ont choisi et ont voté pour une sortie de la Grande-Bretagne de l'Union Européenne.

Le vote britannique est pour notre activité une difficulté et un stress supplémentaire qu'il faut maintenant expliquer à nos clients. C'est là un exercice particulièrement difficile car personne n'est capable aujourd'hui de prévoir correctement les conséquences du « Brexit » - tout dépendra en effet des conditions dans lesquelles se fera la séparation.

Cependant, peut-être pouvons-nous espérer que l'influence néfaste des Anglo-saxons dans la réglementation en cours à Bruxelles permette à nos représentants d'avoir plus de pouvoir pour nous représenter ?

Même si la sortie n'est pas pour demain -on évoque 2019 pour une sortie effective-, on peut malgré tout déjà anticiper une baisse de la Livre Sterling et du pouvoir d'achat des Britanniques qui n'ont sans doute pas grand-chose à gagner dans cette nouvelle aventure mais il est plus difficile d'anticiper les conséquences de ce vote pour l'Europe en général et pour la France en particulier. Les premiers effets n'ont en tout cas pas tardé à se manifester : plusieurs gérants Outre-Manche, et pas les moindres, ont annoncé à leurs clients qu'ils bloquaient les retraits sur les fonds de placement dévolus à l'immobilier britannique car ils n'ont pas assez de cash pour rembourser ceux qui veulent sortir.

Il ne faut pas pratiquer la politique de l'autruche. Nous avons déjà été confrontés à ce type de risque il y a quelques années, en Allemagne, et on ne peut pas s'empêcher d'imaginer un scénario catastrophe avec un blocage des retraits sur nos chers fonds « en euros » bien français... Certaines compagnies d'assurance, que je ne nommerai pas, commencent d'ailleurs à anticiper un tel phénomène en réduisant la part des fonds en euros dans les nouvelles souscriptions en même temps qu'elles refusent actuellement tout nouveau référencement de produit structuré basé sur des EMTN, ce qui n'est pas pour aider quand il s'agit de rechercher dans une allocation une performance et un risque limité - ce qui reste avant tout notre principal souci.

Je vous souhaite à tous une excellente rentrée en essayant d'oublier si possible ce premier semestre un peu trop agité à mon goût sur les marchés financiers.

Philippe OUANSON

Vie Plus

Un acteur global de la gestion de patrimoine



Depuis trente ans, **Vie Plus** élabore des produits d'assurance-vie, d'épargne et de prévoyance commercialisés exclusivement par l'intermédiaire des conseillers en gestion de patrimoine indépendants.

En tant que filière de Suravenir, la compagnie d'assurances de personnes du Crédit Mutuel Arkéa, nous bénéficions de **l'expertise et de la puissance d'un groupe solide.**

Pour obtenir des informations complémentaires, n'hésitez pas à nous contacter.

Tél. 01 55 91 19 42 - vieplus.fr

**VIE PLUS RÉCOMPENSÉE PAR
GESTION DE FORTUNE**



Le 23^e Palmarès Gestion de Fortune⁽¹⁾ a mis à l'honneur les meilleurs fournisseurs des CGPI.

Cette année encore, Vie Plus est sur le podium des plate-formes assurance-vie.

(1) 235 CGPI lecteurs de Gestion de Fortune représentatifs de tous les départements ont désigné leurs partenaires préférés dans les vingt catégories déterminées par Gestion de Fortune.
Vie Plus, filière de Suravenir dédiée aux CGPI - Tour Ariane - La Défense 9 - 5, place de la Pyramide - 92088 Paris la Défense Cedex. Suravenir : siège social : 232, rue Général Paulet - B.P. 103 - 29802 Brest Cedex 9. Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital entièrement libéré de 420 000 000 €. Société mixte régie par le Code des assurances / SIREN 330 033 127 RCS Brest. - Société soumise au contrôle de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (61, rue Taitbout - 75436 Paris Cedex 9). Suravenir élabore et commercialise des contrats d'assurance-vie, de capitalisation, de prévoyance et de retraite individuelle et collective. Document publicitaire dépourvu de valeur contractuelle. Crédit photo : Thinkstock. 02/2016.

Et vous, pour vos placements, vous prenez des risques ?



PRIMONIAL



L'OSCAR DE L'INNOVATION A ÉTÉ
DÉCERNÉ AU CONTRAT TARGET+
PAR GESTION DE FORTUNE
EN AVRIL 2016

ASSURANCE VIE

SÉCURITÉ TARGET EURO :

le potentiel des marchés financiers
et les avantages du fonds en euros.

GESTION DE PATRIMOINE
www.securitargeteuro.fr

0 800 881 888

(Appel gratuit depuis un poste fixe)

Le fonds en euros Sécurité Target Euro est accessible dans le contrat Target+ avec un minimum de 30 % d'investissement en unités de compte qui présentent un risque de perte en capital. Sécurité Target Euro, assuré par Oradéa Vie, compagnie d'assurance sur la vie, est commercialisé par Primonial, SAS au capital de 173 680 €. 484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. Conseiller en investissements Financiers adhérent à l'ANACOFI-CIF, Courtier en assurance, Mandataire non exclusif en opérations de banque et en services de paiement inscrit à l'ORIAS sous le n° 07 023 148. Siège social : 15/19 avenue de Suffren 75007 Paris. DC02939. Droits photos : Thomas Raffoux, Lemonchik.