



## ÉPARGNE DES FRANÇAIS P.8

## LA POSITION DE BENOIT HAMON ET EMMANUEL MACRON

## DOSSIER P.19

## CONTRATS D'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOIS

## REGARDS CROISÉS P.11

## LES REGROUPEMENTS DE CGP

## AVIS D'EXPERT P.24

## REVENUS FONCIERS EN 2017





**90% des données  
dans le monde ont  
été produites au  
cours des deux  
dernières années**

## **NN (L) Patrimonial Balanced NN (L) First Class Multi Asset**

## **Le Big Data au service de l'allocation d'actifs**

**Pour en savoir plus : [www.nnip.fr](http://www.nnip.fr)**

*Le présent document est uniquement destiné aux investisseurs professionnels visés par la Directive MiFID.*

*Le présent document a été préparé à des fins d'information uniquement et ne constitue ni une offre, ni un prospectus en particulier, ni une quelconque invitation appelant à traiter, à acheter ou à vendre de quelques titres voire à participer à une quelconque stratégie de négociation. S'il est vrai qu'une attention particulière a été accordée au contenu du présent document, aucune garantie, caution ou déclaration, expresse ou implicite, n'est donnée quant à la précision, à l'exactitude ou à l'exhaustivité de ce dernier. Toute information communiquée est susceptible d'évolution ou de mise à jour sans préavis. Ni NN Investment Partners B.V., ni NN Investment Partners Holdings N.V., ni aucune autre division ou société appartenant au Groupe NN, ni l'un quelconque de ses dirigeants, administrateurs ou employés ne peuvent être tenus directement ou indirectement responsables à l'égard des informations et/ou des recommandations exprimées dans le présent document, de quelque nature qu'elles soient. NN (L) First Class Multi Asset et NN (L) Patrimonial Balanced sont des compartiments de NN (L) SICAV, société établie au Luxembourg. NN (L) est dûment agréée au Luxembourg par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Tant les fonds que les compartiments sont enregistrés auprès de la CSSF. Le prospectus et le Document d'information clé pour l'investisseur (DICI) sont disponibles sur le site Internet suivant : [www.nnip.com](http://www.nnip.com). Le présent document n'entend pas et ne peut pas être utilisé pour solliciter des ventes ou des souscriptions de titres dans les pays où cela est interdit par les autorités ou la législation compétente. Les plaintes découlant des ou en relation avec les conditions générales de cette mention légale sont régies par le droit néerlandais.*

Franck LOUVRIER est la personnalité invitée de cette tribune.

## UNE OPINION *UBERISÉE*

“ Il convient de s’interroger sur l’état de l’opinion à quelques semaines d’échéances importantes pour notre pays.

Quand un mot est à la mode, on nous le sert à toutes sauces mais convenons qu’il traduit parfaitement bien un phénomène consumériste incontestable qui est en train de révolutionner la société du XXI<sup>ème</sup> siècle.

Rendons à César ou plutôt à Maurice Lévy, Président de Publicis Groupe, ce néologisme bien trouvé il y a plus d’un an pour exprimer notre nouveau mode de consommation mondialisé qui, grâce à internet et aux réseaux sociaux, supprime à la fois des intermédiaires et des monopoles. Nombreux secteurs sont touchés : les taxis bien sûr mais aussi les libraires, les hôteliers, les avocats, les banques et assurances, votre métier de conseil.

Il est indéniable que les consommateurs et les électeurs sont les mêmes et que leurs comportements sont similaires quant à la chose publique. Fini ce que l’on apprenait en sciences politiques où l’univers social déterminait à jamais le vote. Fini ces classifications - CSP - qui fondaient notre profil électoral.

Le consommateur comme l’électeur est zappeur, il souhaite un retour sur investissement immédiat, la temporalité de sa vie quotidienne s’applique aussi à son univers politique et civique. Son exigence de rapidité et d’efficacité, pour ne pas dire de rentabilité, ne fait aucune exception.

L’opinion s’est donc *Uberisée*, elle s’adapte au contexte du moment et les Français ne comprennent plus qu’on ne leur demande pas leur avis en permanence. Cette recherche conti-

nue de l’interaction est une réalité à laquelle on ne peut échapper. Nous ne sommes plus prédestinés à rentrer dans des cases, nous sommes versatiles et changeons d’opinion beaucoup plus souvent.

L’échec flagrant cette année des sondeurs pour déterminer les majorités possibles a été une démonstration probante : tous les pronostics ont été déjoués que ce soit en Israël, en Grande-Bretagne, en Grèce ou plus récemment en France. Les instituts de sondage ne contiennent plus leurs échantillons.

Nous sommes surinformés et nous votons comme nous consommons.

L’émotion et la réflexion sont maintenant intimement liées. Rien ne pourra changer ce nouveau comportement et comme notre économie s’adapte avec difficulté à ce changement brutal, nos responsables politiques vont devoir vite ressentir cette nécessité d’adapter leurs discours, leurs attitudes, leurs mode de fonctionnement ainsi que nos structures administratives à cet environnement qui s’impose à tous sinon aux risques que la chose publique se fasse sans eux,

que leurs intermédiations disparaissent !

Ils sont face à une société qui ne les attend pas. L’autorité qu’ils ont construite pendant toute une vie peut maintenant être fragilisée en quelques temps. ”



**Franck LOUVRIER**

*Président de Publicis Events  
et Vice-président de Publicis  
Consultants*

*Vice-président de la commission  
Entreprise du Conseil régional  
des Pays de la Loire  
Ancien conseiller communication  
du président de la République  
Nicolas Sarkozy*

# BESOIN D'EFFICACITÉ ?



## FLEXIGESTION PATRIMOINE

DIVERSIFIEZ VOS INVESTISSEMENTS AVEC UNE  
APPROCHE FLEXIBLE DES MARCHÉS FINANCIERS



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](http://www.cmcic-am.fr). Flexigestion Patrimoine est soumis aux risques suivants : risque de perte en capital, risque discrétionnaire, risque de marché actions, risque lié à l'investissement en actions de petites capitalisations, risque d'investissement sur les marchés émergents, risque de taux, risque de crédit, risque de change, risque lié aux investissements dans des titres spéculatifs (haut rendement), risque lié à l'impact des techniques telles que les produits dérivés, risque de contrepartie. Ce fonds s'adresse à des souscripteurs qui recherchent un placement diversifié en produits de taux essentiellement et en actions, tout en acceptant un risque de fluctuation modérée de la valeur liquidative sur la durée de placement recommandée supérieure à 5 ans. Notation Morningstar, catégorie Allocation Euro Flexible - International - Source - © Janvier 2017 Morningstar, Inc. Tous droits réservés. Les définitions et méthodologies sont disponibles sur [www.cmcic-am.fr](http://www.cmcic-am.fr). Cet OPC ne peut être ni vendu, ni conseillé à l'achat, ni transféré, par quelque moyen que ce soit, aux États-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 États-Unis. **Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.**

# S O M M A I R E

## 8 ÉPARGNE DES FRANÇAIS LA POSITION DE BENOIT HAMON ET EMMANUEL MACRON



## 11 REGARDS CROISÉS LE REGROUPEMENT DE CGP UNE TENDANCE QUI SE CONFIRME



## 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 LE CONTRAT D'ASSURANCE-VIE ÉMIS AU LUXEMBOURG : MYTHE ET RÉALITÉS

*Repères* donne la parole à six experts qui livrent leur analyse sur le sujet.



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

**28** FORMATION  
Quoi de neuf pour les formations ?

REPÈRES N°28 • MARS 2017

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

*Directeur de la publication* : Benoist Lombard

*Rédactrice en chef* : Anne-France Aussedat  
anne-france.aussedat@cncgp.fr

*Réalisation* : les écrans de papier

*Impression* : Le Colibri

**24** AVIS D'EXPERT  
Les revenus fonciers en 2017 : une  
année de transition bien complexe à gérer !

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

**26** CHECK-LIST  
Un récapitulatif des dernières régle-  
mentations, passez-les en revue.

**30** BILLET D'HUMEUR  
Folie non passagère...

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



**20<sup>ème</sup>** anniversaire du Congrès de la CNCGP !

**2 147** C'est le nombre d'adhérents que compte la CNCGP au 31 décembre 2016.



**700** adhérents ont assisté aux cinq Universités de la CNCGP en 2016.



**60%** C'est le pourcentage de hausse du nombre de nos abonnés Twitter en un an ! Ils sont aujourd'hui 1 230 à nous suivre. La CNCGP s'appuie toujours plus sur les réseaux sociaux pour faire connaître ses actions de *lobbying*, les réunions internes, l'évolution de la profession, etc. **@ChambreCNGP : Suivez-nous !**



**25 000** C'est le nombre de plaquettes commandées par les adhérents de la CNCGP, qui trouvent dans ce support une aide à la prospection et une présentation synthétique des avantages des services d'un CGP. Beau succès !



**41 000** pages du site de la Chambre sont visitées mensuellement.

La Chambre s'efforce de faire vivre quotidiennement son site, avec des mises à jour très régulières, notamment sur l'espace privé des adhérents.

## PARTENARIATS EN 2017

La Chambre est partenaire de différents événements au cours de cette année :

- Le 20 avril, Grand Forum du patrimoine, organisé par le magazine *Gestion de fortune*.
- Le 26 juin, Assises de la Pierre-Papier et de l'investissement immobilier.
- Le 29 juin, Cérémonie des coupes Distrib Invest 2017.
- Les 28 et 29 septembre, Patrimonia.
- Les 23 et 24 novembre, Actionaria.
- EFE, Redressements en gestion de patrimoine (date à venir).

**LE 20 OCTOBRE 2016 A ÉTÉ PUBLIÉ AU JOURNAL OFFICIEL L'ARRÊTÉ D'HOMOLOGATION DES MODIFICATIONS DU RÈGLEMENT GÉNÉRAL DE L'AMF RELATIVES À LA VÉRIFICATION DES CONNAISSANCES MINIMALES DES CIF PAR LEURS ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES.**

## **CERTIFICATION AMF ET VÉRIFICATION DES CONNAISSANCES MINIMALES POUR LES PERSONNES PHYSIQUES AYANT LE STATUT DE CIF**

**Le collège de l'AMF a souhaité élargir le dispositif de vérification des connaissances minimales à la profession de CIF à l'instar des obligations de formation imposées aux PSI (Prestataires de services d'investissement). Ainsi les CIF seront désormais dans le même cadre de fonctionnement.**

Depuis 2015, les CIF sont tenus de suivre une formation annuelle réglementaire obligatoire (FRO) de 7 heures.

A compter de 2017, les personnes physiques CIF qui ne seraient pas détenteurs de la certification professionnelle agréée AMF ou qui n'auraient pas l'intention de l'obtenir, devront suivre une formation continue selon 3 modules de 7 heures étalés sur 3 années (2017-2019). Cette formation sera en lieu et place de la FRO et sera sanctionnée par un QCM avec un taux de réussite d'au moins 75% pour obtenir une attestation de l'organisme de formation.

A compter de 2017, les CIF auront les possibilités suivantes :

- procéder à la vérification des connaissances minimales de manière interne au sein des associations selon le procédé exposé ci-dessus.
- recourir à des organismes certifiés AMF externes et passer la certification agréée AMF.

Les adhérents titulaires de la certification agréée devront néanmoins suivre une formation de 7 heures axée sur le métier de CIF (formation libre).

A compter du 1<sup>er</sup> janvier 2020, toute personne physique (nouveau professionnel) qui souhaitera exercer en tant que CIF devra être titulaire de la certification agréée AMF. Un examen externe unique PSI-CIF sera prévu à cet effet avec des convergences en matière de programme de formation.

A compter de 2020, l'obligation de formation de 7 heures sera maintenue pour les adhérents de la CNCGP comme pour tous les CIF et les PSI. Cependant les sujets traités seront élargis à d'autres thèmes en lien avec la régulation *ad hoc*.

Pour rappel, les textes définissant les modalités de la formation obligatoire pour les CIF sont :

- l'instruction DOC-2013-07 qui définit les thèmes à aborder pour la formation réglementaire obligatoire,
- l'instruction DOC-2016-10 qui définit le programme de la vérification interne,
- la position DOC-2016-11 qui apporte des précisions sur les modalités de la vérification des connaissances minimales des CIF.



Passeport :

- La vérification interne des connaissances minimales permet une mobilité interne entre cabinets CIF et associations.
- La certification agréée AMF permet une mobilité interne entre PSI et CIF.

Il est important de noter que les PSI seront tenus au même titre que les CIF de suivre une formation continue de 7 heures, ce qui n'était pas le cas jusqu'à présent ■

# 2017, ANNÉE ÉLECTORALE. LE DÉCRYPTAGE DES PROGRAMMES DES CANDIDATS CONTINUE !

Par Benoist LOMBARD

En septembre dernier, la CNCGP avait donné la parole à trois candidats de droite à la Primaire : Alain Juppé, Nicolas Sarkozy et François Fillon, désormais candidat à l'élection présidentielle. Parce que la Chambre est apolitique et que ce travail d'examen des propositions qui alimentent le débat public a suscité l'intérêt de nos lecteurs, ce numéro s'intéresse aujourd'hui aux positions de deux candidats du centre et de gauche et anciens ministres Emmanuel Macron et Benoît Hamon.

A moins de 60 jours de l'élection présidentielle, *Repères* a demandé à ces spécialistes des politiques publiques d'analyser les points de convergence et de divergence des programmes des deux candidats pour savoir à quoi s'attendre, quel que soit le résultat de l'élection présidentielle. Ce travail prospectif prendra également toute sa valeur quand les Français auront décidé de la majorité parlementaire qui les représentera ! Notre grille de lecture repose encore une fois sur les trois même axes.

## Protection de l'épargne des Français

Protéger l'épargne des Français c'est remédier à la baisse du pouvoir d'achat pour **Benoît Hamon**. Il souhaite revaloriser les minimas sociaux à hauteur de



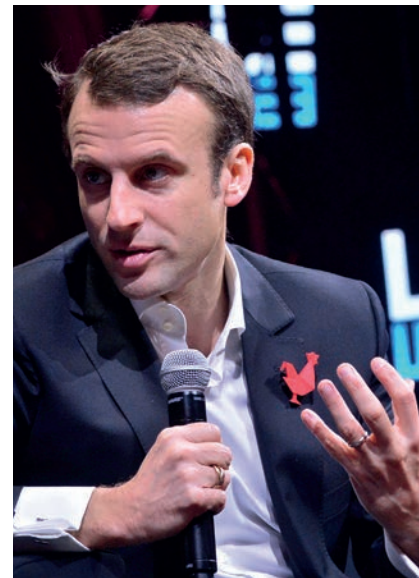
10%, avec un RSA revalorisé à 600 euros et élargi aux 18-25 ans. Cette proposition serait mise en place dès 2018, avant le lancement d'une grande conférence citoyenne qui permettra de fixer

le périmètre du revenu universel dont il a fait son cheval de bataille. Ce revenu qui rassemblerait un ensemble d'aides existantes (RSA, allocations familiales, aide au logement) sera à terme étendu à l'ensemble de la population et atteindra la somme de 750 euros.

**Emmanuel Macron** compte lui aussi augmenter le pouvoir d'achat des épargnants français mais en supprimant les cotisations maladie et les cotisations chômage payées par les salariés. Cette mesure sera financée par une hausse de la CSG, à l'exception des petites retraites, ce qui permettra de diminuer l'écart entre le salaire brut et le salaire net, soit 250 euros de plus par an pour une personne au SMIC.

Le candidat souhaite également accompagner le retour au travail en transformant le SMIC. En effet, il estime ainsi que la différence de gain entre le RSA et le SMIC est marginale.

Emmanuel Macron propose donc de supprimer la totalité des charges au niveau du SMIC et d'augmenter les salaires des personnes rémunérées entre 0,5 et 1,3 fois le SMIC, en réévaluant la prime d'activité de 50%. Cela apporterait une hausse d'environ 100 euros par mois pour un salarié au SMIC.







## Stabilité fiscale

Pour plus de stabilité, les deux candidats proposent une refonte des impôts existants dans les ménages français. Les modalités sont toutefois très éloignées.

**Emmanuel Macron** compte offrir une stabilité fiscale en promettant de baisser ou d'augmenter une seule et unique fois les impôts au cours de son mandat. Contrairement à **Benoît Hamon**, Emmanuel Macron souhaite réformer l'ISF afin que celui-ci se transforme en un impôt sur la rente immobilière. Ainsi, seuls les biens immobiliers seront pris en compte. La part finançant l'économie réelle serait donc supprimée de l'ISF. Le candidat prévoit également de supprimer pour 80% des Français la taxe d'habitation, qui sera pris en charge par l'Etat à hauteur de 10 milliards d'euros. Enfin, Emmanuel Macron propose aux couples mariés ou pacsés la possibilité de déclarer leurs revenus séparément, rendant ainsi l'impôt sur le revenu plus individualisé.

De son côté, **Benoît Hamon** propose une refonte profonde de l'impôt sur le revenu, devenu trop complexe, illisible et régressif selon lui. Pour se faire, l'im-

pôt sur le revenu deviendrait un "grand impôt". Il s'individualiserait en fusionnant avec la CSG et deviendra progressif par l'augmentation du nombre des tranches. **Benoît Hamon** souhaite également créer un impôt unique sur le patrimoine, qui comprendra notamment la taxe foncière et l'ISF.

## Epargne des Français et investissement

Sur ce volet, **Benoît Hamon** propose de mettre en place une fiscalité incitative pour guider l'épargne des Français vers des investissements verts. Pour se faire, **Benoît Hamon** souhaite instaurer une TVA différenciée pour les produits à faible empreinte carbone afin de rendre la consommation de ces produits plus attractifs. Les PME seront directement touchées par cette réforme, puisque l'une des priorités serait de mettre en place un plan d'accompagnement des initiatives du secteur privé avec des aides renforcées et conditionnées au recours à des artisans labellisés.

De son côté, **Emmanuel Macron** compte orienter l'épargne des Français vers

l'investissement pour les PME et ETI par sa réforme de l'ISF. En effet, cet impôt qui dans la proposition du candidat deviendrait un impôt sur la rente immobilière, ne compterait plus la part de détention d'entreprises ou d'actions. Regrettant le fait que le capital dormant soit en France plus protégé que le capital productif, Emmanuel Macron explique l'objectif de sa mesure par le fait qu'il est contre la taxation de la réussite et pour la relance des investissements injectés dans l'économie ■





# À SUIVRE

En un clin d'œil, reprenez les bons et les moins bons moments ou événements des mois passés sur un ton parfois décalé.



La CNCGP représente **68%** des CGP-CIF.

Les travaux de la Commission **ECON**



**PRIIPs, DDA** : toujours dans l'attente des mesures techniques... et 2018 arrive !



# 20%

Le nombre d'adhérents personnes physiques de la CNCGP a crû de presque **20%** ces quatre dernières années.

Le chiffre d'affaires moyen des adhérents de la Chambre est passé de 339 K€ en 2014 à **375 K€** en 2015 (pour les 1 245 cabinets adhérents ayant répondu à notre enquête).



Seuls **8%** des CIF se sont déclarés Haut de bilan en 2015.

**IMPACT DU PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE** sur la déductibilité de l'épargne retraite : la CNCGP a fait part de son inquiétude sur ce sujet dans un courrier daté du 16 décembre 2016 au Secrétaire d'Etat chargé du budget et des comptes publics, M. Christian Eckert.



## REGARDS

Patrick GANANSIA,  
Associé Gérant de HEREZ,  
Président de LA BOÉTIE PATRIMOINE.

## CROISÉS

Henry MASDEVALL,  
Président du groupement ACTUALIS ASSOCIÉS,  
Président Directeur Général de VALOREY FINANCE.

# LE REGROUPEMENT DE CGP UNE TENDANCE QUI SE CONFIRME

---

Les CGP sont soumis à une réglementation de plus en plus stricte et à un niveau de formation toujours plus exigeant. Face à ces contraintes, certains choisissent l'option du regroupement proposé par des associations.

Le regroupement de CGP solutionne un certain nombre de difficultés rencontrées notamment par des CGP qui ont une structure unipersonnelle. Mutualisation des moyens, partage des compétences, échange sur les bonnes pratiques, rupture avec la solitude, négociation avec les fournisseurs : les avantages sont nombreux et semblent véritablement répondre à une attente.

Pour mieux comprendre les enjeux d'un regroupement, *Repères* a interviewé Patrick Ganansia et Henry Masdevall, deux témoins de la profession, respectivement présidents de La Boétie Patrimoine, créée en 1991, et Actualis Associés, créée en 2002.

---

# ANALYSE DE DEUX PERSONNALITÉS DE NOTRE PROFESSION SUR L'ÉVOLUTION DE SON MODE D'EXERCICE



Patrick  
GANANSIA



Henry  
MASDEVALL

---

Patrick GANANSIA, Associé Gérant de HEREZ, Président de LA BOÉTIE PATRIMOINE.

Henry MASDEVALL, Président du groupement ACTUALIS ASSOCIÉS, Président Directeur Général de VALOREY FINANCE.

---

**Alors que la réglementation impose de plus en plus de contraintes aux CGP, le regroupement apparaît-il comme une solution optimale et incontournable ?**

**Henry MASDEVALL** : Il est vrai que la réglementation nous impose de plus en plus de contraintes. Elles sont de nature administrative et procédurale et nécessitent de la part des CGP de la rigueur, du formalisme, et du temps. Toutefois, l'existence de la réglementation, malgré les lourdeurs répétitives, malgré son caractère parfois inquisiteur, permet d'un certain côté aux CGP de mieux identifier son rôle et sa reconnaissance auprès de ses clients.

**Patrick GANANSIA** : Le regroupement de cabinets est devenu une quasi obligation. La solitude a trop de contraintes professionnelles et il est impératif d'échanger avec d'autres pour être plus compétents face aux problématiques de nos clients et plus forts face à nos fournisseurs.

Le format association 1901 que nous avons choisi a de nombreux avantages mais toutes les formes de regroupement s'inscrivent dans l'histoire de notre métier.

**Quels sont les avantages d'un groupement de cabinets ? Confirmez-vous qu'il permet de dégager du temps pour la prospection commerciale ?**

**Henry MASDEVALL** : Les avantages sont multiples. Ils peuvent être d'ordre informatif, formatif, tant sur les plans économique, financier, juridique. La synergie des cabinets est l'occasion d'apporter une valeur ajoutée et d'acquérir de nouvelles compétences. C'est également la possibilité de développer de nouveaux axes commerciaux. Il est vrai qu'en adhérant à un groupement, le CGP dégage du temps pour la prospection commerciale. En effet, la mise en place de documents, l'accès à l'information rapide, l'échange constructif des expériences, la pluridisciplinarité des cabinets permettent de dégager du temps.

**Patrick GANANSIA** : Le groupement de cabinets permet d'avoir du poids face aux fournisseurs, de rompre avec l'isolement et de mettre en commun des compétences, de bénéficier d'un groupe d'étude et de réflexion (échanges de points de vue, confrontation des expériences, information, formation, etc.)

**« La synergie des cabinets est l'occasion d'apporter une valeur ajoutée et d'acquérir de nouvelles compétences. C'est également la possibilité de développer de nouveaux axes commerciaux. »**

Henry MASDEVALL

**L'adhésion de votre propre cabinet à un groupement a-t-il été déterminant dans le développement de celui-ci ? Pourquoi et comment ?**

**Henry MASDEVALL** : Je ne dirai pas qu'elle a été déterminante dans le développement de mon propre cabinet. En effet, la stratégie commerciale opérée dans mon cabinet repose avant tout sur ma volonté d'entreprendre, sur mon ambition à développer en qualité de chef d'entreprise. Cependant, l'appartenance à un groupement m'a permis de modifier mes choix, d'appréhender différemment mon marché, d'adopter une politique commerciale différente. De me développer sur des axes commerciaux qu'à première vue je n'avais pas imaginés et identifiés.

**Patrick GANANSIA** : Je pense que pour chacun des membres de La Boétie, l'entrée dans le groupement a été déterminante.

Pouvoir échanger en toute transparence avec des confrères est une valeur inestimable. Elle permet de gagner beaucoup de temps et de confronter nos expériences avec les fournisseurs et clients, et dans les domaines commercial, digital, du recrutement, etc.

### « Le groupement de cabinets permet d'avoir du poids face aux fournisseurs, de rompre avec l'isolement et de mettre en commun des compétences. »

Patrick GANANSIA

#### A quel type de cabinet s'adresse le regroupement ? Quelles sont les conditions d'accès ?

**Henry MASDEVALL :** Le groupement Actualis Associés s'est créé il y a 15 ans. Une époque où les CGP n'étaient pas intéressés par l'idée de se regrouper. Ils n'y voyaient aucun intérêt et pensaient perdre leur indépendance. Cependant, les exigences réglementaires, les évolutions économiques, informatiques, le formalisme administratif, etc. ont modifié leur comportement. Ils ne veulent plus être isolés.

Chez Actualis Associés, nous sommes 31 cabinets (36 personnes) indépendants. La mixité est bien respectée. En effet, nous comptons plus de 10 CGP femmes.

Les conditions d'accès au groupement Actualis Associés sont les suivantes :

- Le comité d'admission composé des membres du Bureau de l'association reçoit le candidat après avoir reçu préalablement de la part de ce dernier un dossier et une lettre de motivation. A l'issue de cet entretien, le comité statue et prend sa décision.

**Patrick GANANSIA :** Le cabinet doit avoir au moins 40 Millions d'actifs financiers conseillés et une existence de plus de trois ans. Des exceptions peuvent être faites.

L'essentiel de son chiffre d'affaires doit être lié à l'univers de l'épargne ou de la fiscalité mais non à celui de l'immobilier ou du Girardin.

Les conditions et la procédure d'adhésion à La Boétie Patrimoine sont les suivantes :

- Avoir le statut de CIF,
- Disposer des garanties obligatoires : garantie financière et responsabilité civile professionnelle, des mandats et cartes nécessaires à l'exercice de la profession : courtage en assurance et démarchage bancaire et financier,
- Se conformer aux statuts et au règlement intérieur de l'association La Boétie Patrimoine.

Le Conseil d'administration après étude de la candidature se réunit afin d'agréer le nouveau candidat. L'agrément devient définitif à l'issue d'un an. Le montant de la cotisation est de 6 000 € par an ■



## OBJECTIFS ET AVANTAGES D'UN REGROUPEMENT

Associations à but non lucratif ou sociétés commerciales, les structures proposant aux CGP de se regrouper sont diverses mais tendent toutes vers un même objectif : favoriser la croissance des cabinets qui les rejoignent et faciliter l'exercice du métier.

Créées, pour les premières d'entre elles, dans les années 90, elles sont parties du même constat : la lourdeur de la régle-

mentation, l'explosion des tâches administratives, le niveau de formation exigé rendent difficile l'exercice de la profession pour un CGP isolé.

Ainsi, l'offre de ces structures consiste essentiellement en une mutualisation des moyens et des compétences. Ce service a un coût variable selon les organisations et l'accès est soumis à une étude de la situation du candidat ■

# CHAMBRE INITIATIVES

## AGENDA 2017

### MARS 2017

- 20/03 Assemblée générale de la Chambre, suivie de la soirée festive
- 21/03 Congrès de la Chambre
- 29/03 Formation réglementaire pour les collaborateurs des cabinets à Paris
- 31/03 Réunion régionale Normandie

### AVRIL 2017

- 14/04 Réunion régionale Bretagne
- 20/04 Grand forum du patrimoine
- 22/04 Réunion régionale Pays de la Loire

### MAI 2017

- 18/05 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté
- 18/05 Réunion régionale Hauts-de-France
- 20/05 Tournoi de foot de la finance à Clairefontaine

### JUIN 2017

- 15/06 Réunion régionale Poitou Charentes Limousin
- 16/06 Réunion régionale Midi Pyrénées
- 22/06 Université Paris Ile-de-France à Paris
- Réunion régionale Alsace Lorraine
- Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée
- Réunion régionale Rhône Alpes
- 23/06 Réunion régionale Bretagne
- Réunion régionale Centre
- 26/06 Assises de la Pierre-Papier

- 27/06 Réunion régionale Aquitaine
- 29/06 et 30/06 Université Grand Nord-Est à Metz
- 29/06 Cérémonie des coupes Distrib Invest 2017

### SEPTEMBRE 2017

- 7/09 et 8/09 Université Grand Nord-Ouest à Nantes
- 28/09 et 29/09 Salon Patrimonia à Lyon

### OCTOBRE 2017

- 9/10 et 10/10 Université Grand Sud-Est en Avignon
- 12/10 Réunion régionale Hauts-de-France
- Réunion régionale Rhône Alpes
- 12/10 et 13/10 Université Grand Sud-Ouest
- 26/10 Réunion régionale Poitou Charentes Limousin
- 27/10 Réunion régionale Bourgogne Franche-Comté

### NOVEMBRE 2017

- 9/11 Réunion régionale Alsace Lorraine
- 14/11 Réunion régionale Aquitaine
- 16/11 Réunion régionale Provence Alpes Méditerranée
- 17/11 Réunion régionale Bretagne
- Réunion régionale Centre
- 23/11 et 24/11 Salon Actionaria

### DÉCEMBRE 2017

- 1/12 Réunion régionale Midi-Pyrénées



## DDA, MIF2, PRIIPs : LES ACTIONS DE LA CNCGP

La CNCGP poursuit son action de *lobbying* auprès des Instances européennes\* et son combat pour défendre ses adhérents et leurs clients.

Ces derniers mois, les démarches et les échanges ont été encore très nombreux sur les trois volets majeurs que sont DDA, MIF2 et PRIIPs.

En ce qui concerne DDA, le travail a principalement porté sur la transposition de la directive. Au 3<sup>ème</sup> trimestre 2016, l'EIOPA avait lancé une consultation sur son avis technique concernant 4 actes délégués (mesures de niveau 2) : sur la gouvernance des produits, les conflits d'intérêts, les commissions et les tests d'adéquation. La CNCGP a joué un rôle prépondérant, avec le BIPAR, en sensibilisant les membres français de la commission ECON pour que les actes délégués soient conformes aux mesures de niveau 1. La publication de ces actes par la Commission est prévue au cours de l'été 2017

Sur le volet MIF2, la Chambre a rencontré en décembre dernier l'ESMA, avec le BIPAR, pour lui faire part de ses préoccupations sur son projet de texte sur la gouvernance des produits et la responsabilité des distributeurs dans la définition du marché cible. Une consultation avait été lancée sur ce sujet fin 2016 et en novembre, la CNCGP a adressé une lettre à l'ESMA, co-signée avec l'AFG et les autres acteurs de la place, demandant des modifications sur le calcul des coûts et charges. L'ESMA doit adopter les mesures de niveau 3 au cours de ce premier trimestre.

Enfin, s'agissant de PRIIPs, les mesures de niveau 2 (RTS) avaient été rejetées en septembre 2016 par le Parlement européen, vote tout à fait exceptionnel. La Commission avait

rédigé un nouveau projet et demandé aux trois régulateurs européens (ESAs) de lui fournir un rapport conjoint sur ce texte dans un délai de 6 semaines qui expirait le 22 décembre 2016. Les trois institutions n'ont pas réussi à s'entendre et n'ont, dès lors, pas remis ce rapport. La Commission va donc prochainement rédiger seule son règlement délégué sur ces questions.

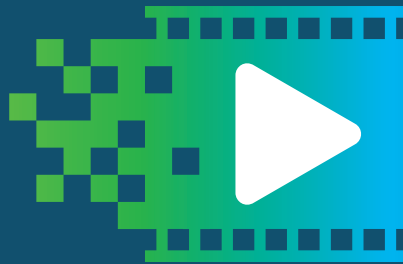
La CNCGP a travaillé activement durant cette période avec l'AFG pour élaborer un texte commun à destination des Institutions européennes. Ce texte, daté du 12 janvier et signé par 11 associations françaises représentant les consommateurs et les professionnels, demande expressément l'amélioration du document d'information clé (DICI) institué par le règlement : méthodologie de calcul de scénarii de performance ; exemption totale du nouveau DICI jusqu'à la fin de période transitoire (2019) pour les OPCVM inclus dans des contrats d'assurance-vie ; méthodologie de calcul des coûts de transaction.

Il reste à espérer que cette prise de position, inédite par l'ampleur du rassemblement qui s'est opéré, rencontrera un accueil positif de la part des Institutions européennes et, en particulier, de la Commission ■

*\* Afin d'éclairer ses adhérents sur les **processus législatifs européens** souvent complexes, la CNCGP a élaboré un document détaillant le fonctionnement et le rôle des institutions de l'Union européenne. Cette note d'information est disponible dans l'espace adhérent du site de la Chambre.*

## UN NOUVEL OUTIL POUR PROMOUVOIR LE MÉTIER DE CGP : LE CADEAU DE LA CNCGP À SES ADHÉRENTS

Ludique, pédagogique, informatif, un nouvel outil de communication prend une part de plus en plus importante sur internet : la vidéo motion design. Il s'agit d'un petit film d'animation qui permet de présenter dans un format court une problématique, un produit, etc. Bon nombre d'entreprises et d'institutions privées ou publiques, de toute taille et quel que soit leur secteur d'activité, ne s'y sont pas trompées, ces vidéos fleurissent sur le web. La modernité de ce média séduit tous les publics, il n'en fallait pas plus pour que la CNCGP s'en empare.



Une vidéo présente la profession de CGP-CIF avec deux objectifs : mettre en avant les valeurs de la profession et promouvoir le label qualité de l'adhésion à la CNCGP. Chaque adhérent l'a reçue sur sa boîte mail et peut la télécharger gratuitement dans l'espace privé du site. Ils y trouvent également la démarche à suivre pour la personnaliser au logo du cabinet.

Dévoilée par Benoist Lombard aux adhérents à l'occasion de l'assemblée générale, elle est visible sur la page d'accueil du site et les réseaux sociaux de la CNCGP.

Dévoilée par Benoist Lombard aux adhérents à l'occasion de l'assemblée générale, elle est visible sur la page d'accueil du site et les réseaux sociaux de la CNCGP.

## NOUVEAU : LA LETTRE RÉGLEMENTAIRE

Depuis décembre 2016, et sauf changement majeur de la réglementation, la CNCGP envoie à ses adhérents une lettre réglementaire. Celle-ci est publiée deux fois par an (en décembre et en juin) pour leur permettre de faire le point sur toutes les nouveautés et les modifications apportées aux documents du kit réglementaire.

Cette information régulière permet aux adhérents de gagner un temps précieux et complète la veille réglementaire mensuelle. L'objectif de la Chambre est de garantir la pérennité des documents professionnels sur une période de 6 mois et une stabilité de la base documentaire mise à leur disposition.

## ADHÉREZ À LA CNCGP EN LIGNE !

Cette évolution permet au futur adhérent d'effectuer son inscription en ligne. Elle offre aussi l'avantage pour l'adhérent de mettre à jour son dossier, y ajouter un sa-



larié, un mandataire ou un dirigeant. Les démarches sont ainsi 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.

## CARNET DE FORMATION : NOUVELLE FONCTIONNALITÉ SUR LE SITE



A partir de l'espace adhérent du site de la Chambre, il est possible, depuis décembre 2016, pour les gérants de consulter les carnets de formation des membres du cabinet, adhérents de la CNCGP.

## CHARTRE DE PARTENARIAT

En 2016, afin de tenir compte de l'évolution des différents métiers de ses partenaires, la CNCGP a décidé d'actualiser sa charte. Tous les partenariats ont été dénoncés pour que seule la nouvelle version soit valide. La commission Partenariats a mis à profit cette opération pour mettre à jour les informations les concernant. La liste à jour des partenaires est consultable sur le site ■



# INTERVIEW DE DAISY FACCHINETTI, NOMMÉE LE 16 JANVIER 2017 SECRÉTAIRE GÉNÉRALE DE L'ORIAS

**Benoist Lombard, en sa qualité de président de la CNCGP, est membre du Conseil d'administration de l'ORIAS, au titre des Conseillers en investissements financiers.**

**La Chambre est également représentée par Edith Rossi, déléguée générale, à la Commission d'immatriculation.**

## Comment est organisé l'ORIAS ?

L'ORIAS, Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance, est un organisme privé ayant la forme juridique d'une association à but non lucratif bénéficiant d'une délégation de service public en vue de tenir et mettre à jour le Registre unique.

L'ORIAS est administré par des représentants des secteurs assurantiels, bancaires et financiers sous la tutelle de la Direction Générale du Trésor.



*Daisy FACCHINETTI*

## Que contrôle l'ORIAS ? Quel est son rôle ?

L'ORIAS a pour mission la tenue et la mise à jour du registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance. A ce titre, l'ORIAS s'assure du respect d'une série de conditions visées par le code des assurances pour les intermédiaires en assurances, visées par des dispositions du code monétaire et financier pour les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, les conseillers en investissements financiers, les agents liés de prestataire de services d'investissements, les conseillers en investissements participatifs et les intermédiaires en financement participatif.

En pratique, il s'agit des conditions de capacité professionnelle, d'honorabilité et d'âge le cas échéant, de responsabilité civile professionnelle par le biais d'une assurance ou d'un mandat et d'une garantie financière le cas échéant.

Les conditions sont vérifiées par l'ORIAS préalablement à l'immatriculation, et lors de toute inscription complémentaire dans une autre catégorie d'intermédiaire, ainsi que pour toutes modifications. De plus, l'assurance de responsabilité civile et la garantie financière font l'objet de seuils minimum de couverture et sont annuellement contrôlées à l'occasion du renouvellement annuel d'inscription.



## Quelles sont les professions réglementées qui doivent s'inscrire à l'ORIAS ?

Les professions soumises à une immatriculation au registre unique sont celles décrites ci-dessus, à savoir :

- les intermédiaires d'assurance,
- les intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement,
- les conseillers en investissements financiers, les agents liés de prestataire de services d'investissements, les conseillers en investissements participatifs, et les intermédiaires en financement participatif.

Ces professions se décomposent pour les deux premières en catégories d'inscription selon leurs activités. En parallèle, ces professions, sous certaines conditions, peuvent se cumuler. Un professionnel du crédit pourra également proposer de l'assurance à condition d'être inscrit dans l'une des catégories d'intermédiaire en assurance.

Au 31 décembre 2016, l'ORIAS comptabilisait 55617 intermédiaires inscrits dans 93606 catégories d'inscriptions. Les immatriculations à l'ORIAS continuent d'être en hausse.

## Dans quelle mesure l'ORIAS protège-t-il le consommateur ?

La fonction de l'ORIAS est de s'assurer que les professionnels de l'intermédiation qu'ils exercent à titre principal ou accessoire répondent aux exigences prévues par le législateur. Au surplus, le registre public permet aux consommateurs de s'assurer à tout moment que le professionnel avec lequel il entend contracter a la capacité de répondre de ses attentes et à tout le moins c'est également un moyen pour le consommateur d'obtenir des informations complémentaires (adresse, numéro RCS) ■



# 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 **CGP**  
d'AG2R LA MONDIALE

[www.aprep.fr](http://www.aprep.fr)



## DOSSIER

# LE CONTRAT D'ASSURANCE-VIE ÉMIS AU LUXEMBOURG : MYTHE ET RÉALITÉS

La loi Sapin 2 du 10 décembre 2016, par son article 49, autorise le HCSF (Haut Conseil de Stabilité Financière) à prendre des mesures visant à restreindre les rachats ou arbitrages au sein des contrats d'assurance-vie et à moduler les règles de constitution et de reprise de la PPB (provision pour participation aux bénéfices).

Est-ce une opportunité pour les assureurs-vie luxembourgeois ?

La réglementation française n'est en effet pas applicable aux compagnies d'assurance-vie établies au Luxembourg, dont l'autorité de surveillance est le Commissariat aux Assurances (CAA). Le dispositif de protection spécifique des souscripteurs de contrats d'assurance-vie émis au Luxembourg, le fameux triangle de sécurité, établit une séparation entre l'assureur, le dépositaire et le gestionnaire. Les primes inscrites dans les livres du dépositaire sont ainsi séparées des fonds propres de la compagnie d'assurances. Cette construction originale rend la créance du souscripteur "super privilégiée". Super ce privilège ? La parole est donnée à des assureurs français et à leurs homologues luxembourgeois ainsi qu'à un notaire parisien spécialisé en droit patrimonial.

# L'AVIS D'EXPERTS DE LA GESTION PRIVÉE EUROPÉENNE

Luxembourg : le Mozart des contrats dans le chant des possibles...

**Laurent GAYET** : Innovation, créativité, pragmatisme, international, et sécurité... constituent les notes favorites de la partition luxembourgeoise. L'assurance-vie luxembourgeoise assure, dans une panoplie patrimoniale, une diversification géographique profitant de la sécurité d'un pays noté 3A et un sur mesure dans un cadre légal et réglementaire à la fois stable et adaptable à l'image de la circulaire 15/3 qui concilie un accès élargi à l'investissement et une protection toujours plus soucieuse des investisseurs.

Car chant des possibles ne signifie pas pour autant que la musique permette de

tout jouer sur la gamme exotique de certains supports. En premier lieu, les possibilités de diversifier les actifs détenus augmentent proportionnellement aux montants investis et en fonction du type de fonds choisi : des plus classiques aux produits structurés avec portefeuilles de titres cotés ou non cotés, en passant par les fonds alternatifs investis sur des matières premières, des fonds immobiliers, FCPR, EMTN...

FID, FIC et maintenant FAS sont autant d'acronymes et de références à des gestions personnalisées qui font perdurer la mélodie du contrat luxembourgeois.

Il convient néanmoins de ne pas oublier qu'il existe une règle de proportionnalité entre le risque pris et la fortune du souscripteur puisqu'elle conditionne potentiellement sa liberté de choix. Est-ce à dire que le client investissant

un minimum de 1M d'euros et détenant une fortune mobilière de 2, 5 millions (profil offrant le plus de latitude) a carte blanche ?

Évidemment non, car nonobstant une gamme digne d'une liste à la Prévert, la compagnie d'assurance gère sa propre politique de risques (liquidité sur les actifs non cotés mais pas seulement...) en s'assurant que la politique d'investis-

sement proposée au client est cohérente avec l'analyse des besoins mais également par une vigilance pour les clients français sur la protection suffisante de l'épargne investie comme demandé par les autorités de contrôle. C'est donc un arbitrage permanent qui s'impose entre rendement attractif souhaité, juste compréhension du risque, et un devoir renforcé de cohérence qui incombe aussi désormais à l'assureur mettant en exergue

l'adaptation aux intérêts du client. Mais au-delà du contenu de l'enveloppe, le prêt à poster mute en sur mesure du contenant avec deux atouts du charme luxembourgeois que sont la capacité de souscrire avec un apport de titres et en devises étrangères, ce qui confère une souplesse sans équivalent mais également avec le messenger luxembourgeois qui se distingue par une maîtrise sans égal des langues et des environnements internationaux de l'assurance.

Le contrat luxembourgeois propose ainsi une symphonie séduisante à l'oreille des patrimoines nécessitant un accompagnement métronome à même de les conseiller sur le meilleur usage de cet instrument. La portabilité du contrat ainsi que le régime fiscal favorable des impatriés sont autant d'atouts dans un environnement mouvant où le syndrome chypriote d'une ponction sur l'épargne a créé une émotion génératrice de diversification géographique vers un pays non endetté et de surcroît devenu chantre de la transparence fiscale ■



**Laurent GAYET**  
Directeur général adjoint  
Axa Wealth Europe

**« Le contrat luxembourgeois propose une symphonie séduisante à l'oreille des patrimoines nécessitant un accompagnement métronome à même de les conseiller sur le meilleur usage de cet instrument. »**

## La mise en place de l'article 49 de la Loi Sapin 2 ne va-t-elle pas renforcer l'attrait des contrats d'assurance-vie émis au Luxembourg ?

**Maël TOLEDANO** : L'article 49 de la Loi Sapin 2 vise à renforcer les attributions du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) dans le secteur financier et notamment dans le domaine de l'assurance-vie. Le HCSF se trouve désormais en position de suspendre "la libre disposition de tout ou partie des actifs, le paiement des valeurs de rachats, les arbitrages ou les avances sur contrat". Cependant, cette réforme n'impacte pas les assureurs luxembourgeois, dès lors qu'ils ne possèdent pas de maisons-mères ou de filiales en France. Par conséquent, nous percevons un réel avantage pour les souscripteurs à se tourner vers un contrat d'assurance-vie luxembourgeois. En effet, au Luxembourg la sécurité des avoirs est garantie par le Commissariat aux Assurances (CAA), organe de sur-



**Maël TOLEDANO**  
Country Manager France & UK  
IWI International Wealth Insurer S.A.

veillance du secteur des assurances à Luxembourg, qui effectue un contrôle trimestriel afin de vérifier l'équilibre

entre les engagements de la compagnie d'assurance envers ses clients et les actifs représentatifs de ces engagements. Par ailleurs, le mécanisme du "Triangle de sécurité" offre un système de protection unique en Europe pour le souscripteur d'un contrat d'assurance vie luxembourgeois. En effet, ce dispositif garantit la séparation des avoirs de la compagnie de ceux du client. Ainsi, en cas de défaillance de la compagnie, le souscripteur du contrat luxembourgeois bénéficie du "super privilège" et se retrouve créancier de premier rang sur le patrimoine réglementé.

Ce Triangle de sécurité est matérialisé par la signature d'une convention tripartite entre la compagnie d'assurance, la banque dépositaire et l'autorité de contrôle luxembourgeoise.

## Des cas de restrictions sont-ils également prévus au Luxembourg ?

**Maël TOLEDANO** : Certaines restrictions existent déjà au Luxembourg. Nous pouvons tout particulièrement citer la Loi du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances (LSA). Celle-ci expose notamment le contrôle de la solvabilité d'un assureur luxembourgeois, rôle pour lequel le CAA est l'autorité compétente. Néanmoins, cette disposition n'est en aucun cas similaire à l'article 49 de la Loi Sapin 2 qui s'intéresse davantage, selon le Conseil Constitutionnel, à "protéger la stabilité financière dans son ensemble" en cas de crise majeure. Selon cette même Loi,

"lorsqu'une entreprise d'assurance ou de réassurance luxembourgeoise ne se conforme pas aux règles relatives aux provisions techniques le CAA peut interdire la libre disposition des actifs, après avoir informé de son intention les autorités de contrôle des Etats membres d'accueil" (article 123 de la LSA). D'autre part, selon l'article 124,5 de la LSA, "dans des circonstances exceptionnelles, lorsqu'il est d'avis que la situation financière de l'entreprise concernée va continuer à se détériorer, le CAA peut également restreindre ou interdire la libre disposition de ses actifs" ■

**« Le mécanisme du "Triangle de sécurité" offre un système de protection unique en Europe pour le souscripteur d'un contrat d'assurance-vie luxembourgeois »**

## Quelles sont les contraintes fiscales pour un épargnant français investissant dans un contrat d'assurance-vie luxembourgeois ?

**Thomas MAERTENS** : Le Code des assurances français\* prévoit que la loi applicable au contrat d'assurance-vie est la loi française, dès lors que le souscripteur a établi en France sa résidence principale lors de sa conclusion. Il en résulte que la législation française régit le droit du contrat et ses effets, parmi lesquels le droit au rachat, la désignation bénéficiaire ou l'acceptation du contrat, tandis que les aspects financiers, comme la protec-



**Thomas MAERTENS**  
Notaire  
LACOURTE Notaires

tion de l'épargne investie, sont soumis au droit luxembourgeois.

La Loi Sapin 2, adoptée par le Parlement fin 2016, permet aux autorités de tutelle de restreindre temporairement les droits du souscripteur, tels que le rachat ou l'arbitrage du contrat. Pour les fonds euros des contrats luxembourgeois, dans la mesure où de nombreuses compagnies luxembourgeoises sont réassurées par des assureurs français, ces dispositions restrictives

s'appliqueraient. Pour les autres supports des contrats luxembourgeois, seul le droit luxembourgeois resterait en vigueur.

Pour l'épargnant qui projette de s'expatrier, la diversité des lois applicables à la transmission de son patrimoine peut être source de complexité. Loi française pour le contrat d'assurance-vie, loi du pays d'expatriation pour les autres actifs, sauf renvoi - partiel ou total - au droit français par le droit étranger ou dispositions testamentaires explicites. En matière civile et fiscale, il est essentiel d'avoir une stratégie de transmission coordonnée entre l'assurance-vie et la succession ■

\*Article L183-1 du Code des assurances

## Quel est l'impact de Solvabilité 2 sur les fonds en euros ?

**Philippe CHAUMERET** : Le nouveau régime prudentiel Solvabilité 2 renforce de manière très significative les exigences vis-à-vis des opérateurs d'assurance en termes de dispositif de risk management mais aussi en termes d'exigence de capital pour les fonds garantis. Le secteur de l'assurance-vie luxembourgeoise n'échappe pas à cette tendance.

Une forte évolutivité des garanties en fonction de l'environnement financier est donc à prévoir. Elle est d'ailleurs d'ores et déjà observable concernant l'offre de fonds en euros qui a évolué

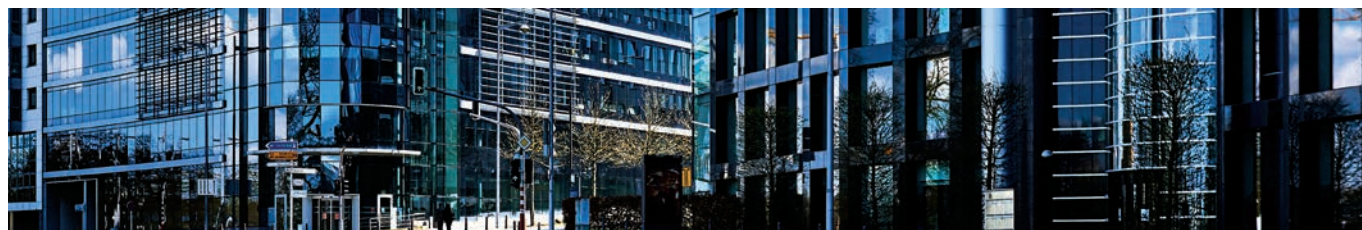
ces derniers mois. A l'avenir, l'assurance-vie luxembourgeoise proposera des garanties plus cohérentes avec les conditions de marché. La forte réactivité et l'excellente agilité des acteurs du Grand-Duché constitueront un avantage concurrentiel indéniable.

La mise en place prochaine de ce nouveau régime a été largement préparée par les principaux acteurs du marché. En revanche, les coûts associés importants constitueront certainement un facteur supplémentaire de concentration du secteur luxembourgeois qui se compose encore d'acteurs de taille modeste.



**Philippe CHAUMERET**  
Directeur Général  
APREP Diffusion

Il est à parier que ceci va très certainement renforcer la solidité, déjà très bonne, de l'assurance luxembourgeoise ■



## Le dispositif visé à l'article 49 de la Loi Sapin 2 pénalise-t-il la collecte en assurance-vie ?

**Sébastien VEYNAND** : Dire que la Loi Sapin 2 n'a pas suscité beaucoup d'interrogations chez les souscripteurs de contrats d'assurance-vie constituerait certainement un déni de réalité. Rappelons que les assureurs n'étaient aucunement demandeurs de cette évolution législative.

Pourtant, face à l'émoi suscité, ils ont aidé leurs clients et leurs conseillers à passer un cap émotionnel en faisant preuve de beaucoup de pédagogie et en rappelant leur solidité constante.

Cette solidité leur a permis de traverser des crises financières de grande ampleur ces dernières décennies, y compris celle de 2008, et est constamment supervisée par un arsenal réglemen-

taire des plus exigeants. Dans ce contexte, et même si le recul depuis le vote définitif est limité, la collecte des assureurs vie luxembourgeois ne semble pas influencée par la Loi Sapin 2.

En effet, le choix d'une solution d'assurance-vie luxembourgeoise répond avant tout à une demande de solutions de niche.

Il est, en effet, guidé par des besoins patrimoniaux précis : accompagner une mobilité géographique profession-

nelle, accéder à des offres financières sophistiquées, à des produits multidevises... Loi Sapin 2 ou pas, ces besoins pointus demeurent et motivent les clients concernés à souscrire un contrat d'assurance-vie auprès d'une compagnie luxembourgeoise.

Dans un contexte parfois anxiogène, cette décision de souscription est facilitée par un cadre prudentiel luxembourgeois considéré comme optimal par le client final et son conseiller ■



**Sébastien VEYNAND**  
Directeur Général  
GENERALI Luxembourg S.A.

## Quel impact pourrait avoir une hausse brutale des taux sur l'encours "fonds en euros" des assureurs vie ? Les épargnants ne seraient-ils pas tentés de racheter leur contrat pour investir sur des actifs au rendement plus attrayant ?

**Philippe PARGUEY** : La mécanique et les conséquences directes de la hausse des taux sont bien connues de nos lecteurs... Les nouvelles obligations sont émises avec des taux plus attractifs que les anciennes et par conséquent, ces dernières sont délaissées par le marché et leur valeur baisse.

Pour ce qui est du fonds euro, deux autres éléments entrent en ligne de compte :

- SOLVENCY 2 imposant aux compagnies d'investir majoritairement sur les obligations, en particulier d'Etat ; l'objectif étant de bénéficier d'une plus grande liquidité.

- La méthode de valorisation des fonds en euros basée sur la valeur comptable de ces investissements et non sur la valeur de marché.

L'optimiste dirait donc que la hausse des taux est sans conséquence : en effet, si la baisse de la valeur des obligations n'est pas prise en compte dans la valorisation

du fonds euro et que cette baisse ne remet pas en cause le remboursement au pair, il suffit d'attendre. Mais l'optimiste n'est pas idiot : si le rendement des nouvelles obligations est sensiblement supérieur au fonds euro et qu'il peut les loger en direct dans son contrat d'assurance pour bénéficier de la même fiscalité, il arbitrera !



**Philippe PARGUEY**  
Directeur du développement  
NORTIA

La sortie du fonds euro impose à l'assureur de matérialiser la moins-value latente avec un impact direct sur la performance du fonds euro, voire la garantie.

Bien que ce risque soit identifié et anticipé par les compagnies, c'est bien la brutalité de la remontée des taux qui pose question : une hausse sensible et rapide mettrait le marché dans une situation de crise obligataire et le comportement des investisseurs en période de crise est toujours irrationnel.

L'optimiste virerait alors pessimiste et entraînerait bon nombre d'épargnants dans son sillon. Les sorties seraient massives, remettant en cause la solidité des fonds euro et surtout faisant craindre un risque systémique.

C'est bien dans cet esprit que la Loi Sapin 2 a été votée, complétant les dispositions déjà existantes mais un peu de pédagogie reste à faire ■



**AVIS D'EXPERT**

# **LES REVENUS FONCIERS EN 2017 UNE ANNÉE DE TRANSITION BIEN COMPLEXE À GÉRER !**

---

Vous ne pouvez pas avoir échappé à cette information : la loi de finances pour 2017 a introduit dans notre droit fiscal le principe du prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu. Le gouvernement n'a pas manqué, lors de l'adoption du projet de loi de justifier cette transition en arguant que nous n'étions qu'un des rares pays de l'OCDE à ne pas l'avoir encore adopté.

---



Certes, mais le prélèvement à la source à la française reste un mécanisme bien complexe (l'article 60 de la loi de finances fait ainsi plus de 250 alinéas à lui tout seul) qui va s'appliquer non seulement aux revenus salariaux (cas sans doute le plus simple d'application) mais également aux revenus des indépendants et aux revenus fonciers.

Et c'est pour ces revenus fonciers que l'année 2017, l'année de transition entre le régime actuel et celui du prélèvement à la source ou "PAS" (si le gouvernement qui sera issu des élections de ce printemps ne décide pas tout bonnement de supprimer le PAS), réserve le plus de chausse-trappes.

Tout d'abord, même si 2017 ne sera pas tout à fait une "année blanche" comme on a pu le lire dans la presse de manière erronée, les titulaires de revenus fonciers bénéficieront cependant d'un crédit d'impôt, appelé crédit d'impôt pour la modernisation du recouvrement, qui viendra en pratique effacer l'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux sur le bénéfice foncier de l'année 2017 dans la majorité des cas.

Alors qu'en temps normal, les revenus et charges fonciers sont pris en compte en fonction de la date de leur encaissement/décaissement, selon un principe de comptabilité de caisse, les revenus et les charges de 2017 devront être pris en compte selon une forme de comptabilité d'engagement. Autrement dit, une provision pour charges de copropriété exigible au 1<sup>er</sup> janvier 2017 ne sera déductible qu'au titre des revenus fonciers 2017, quand bien même elle aurait été acquittée en 2016. Il en sera de même pour la taxe foncière, les primes d'assurances, les frais de gestion et plus généralement pour toutes les charges dites non pilotables.

Mais c'est pour les travaux que l'impact se fera le plus sentir. En pratique, les travaux réalisés en 2017 seront déductibles de revenus fonciers dans les conditions de droit commun à hauteur de 100 % de leur montant. Par ailleurs, en 2018, le contribuable pourra déduire de ses revenus fonciers la moyenne des travaux réalisés en 2017 et 2018.

Prenons l'exemple d'un contribuable ayant des revenus fonciers de 20.000 € en 2017 et 2018. Ses charges courantes

sont de 5.000 € en 2017 et 2018. Ce contribuable effectue 50.000 € de travaux en 2017. Il aura alors un déficit de 35.000 € en 2017, imputable sur son revenu global à hauteur de 10.700 € et sur des revenus fonciers ultérieurs à hauteur de 24.300 €. Il pourra également déduire en 2018 la moyenne des travaux 2017/2018, soit 25.000 €.

En pratique, du fait de l'effacement de l'impôt 2017 par le crédit d'impôt modernisation du recouvrement, les 15.000 €

de travaux déductibles de ses revenus fonciers et les 10.700 € imputables sur son revenu global seront sans effet sur l'impôt effectivement dû par ce contribuable. Par contre, il pourra effectivement utiliser à la fois les 24.300 € déductibles de ses revenus fonciers ultérieurs et les 25.000 € déductibles en 2018.

Que peut-on tirer de ce constat chiffré ? Il faut être très vigilant avant de se lancer dans des tra-

voux sur ses investissements locatifs en 2017 et encore plus en 2018. A tout le moins, il faut s'assurer de pouvoir déduire effectivement (c'est-à-dire avec un effet sur l'impôt dû) au moins 100 % du montant de ces travaux. Ceci implique de pouvoir générer du déficit foncier reportable. Encore mieux, dans certaines situations, le montant des travaux effectivement imputables dépassera 100 %, toujours par cette combinaison du déficit foncier reportable et de la déduction de ces mêmes travaux 2017 à hauteur de 50 % en 2018.

En matière de déficit foncier reportable, il y a donc de réelles opportunités à étudier en 2017. Plus que jamais, chaque situation est unique et il faudra étudier la situation de chaque contribuable avant de se lancer dans un investissement éventuel ■



**Florian Burnat**  
Avocat spécialisé en droit fiscal  
[fb@burnat-avocats.com](mailto:fb@burnat-avocats.com)

# CHECK-LIST

## Conseils en réglementation



### COMMUNIQUEZ-VOUS À VOS CLIENTS LA CHARTE QUI VOUS ENGAGE EN ADHÉRANT À LA CNCGP ?

En adhérant à la CNCGP, vous signez un code de déontologie et vous vous engagez à respecter plusieurs principes. Une charte destinée à vos prospects et vos clients présente, dans les grandes lignes, la profession de CGP, vos compétences et les avantages pour un épargnant de faire appel à ses services en insistant sur l'appartenance à la CNCGP, gage de sécurité et de qualité de vos prestations. La charte est consultable sur le site de la Chambre. Vous pouvez la faire figurer sur votre document d'entrée en relation.



### PLAN DE SUIVI DE FORMATION CIF

Conformément aux dispositions de l'article 325-12-2 du Règlement général de l'AMF "Le conseiller en investissements

*financiers personne physique, les personnes physiques ayant le pouvoir de gérer ou d'administrer la personne morale habilitée en tant que conseiller en investissements financiers et les personnes physiques employées pour exercer l'activité de conseil en investissements financiers suivent chaque année des formations adaptées à leur activité et à leur expérience (...)"*

La CNCGP vous recommande de recenser les collaborateurs CIF concernés et de mettre en place une procédure interne au cabinet de suivi de l'obligation de formation. La CNCGP propose sur son site un plan de suivi de formation CIF.

### CONSERVEZ-VOUS LA TRACE DE LA REMISE À VOTRE CLIENT DU DOCUMENT D'ENTRÉE EN RELATION ?

Il ressort des contrôles diligentés par le pôle commun AMF-ACPR la nécessité de conserver la preuve de la remise à votre client du document d'entrée en relation en vous assurant de sa datation et de sa signature.

La CNCGP vous recommande donc de conserver une copie

## CHECK-LIST

datée et signée par votre client du document d'entrée en relation remis.

Si vous n'avez pas eu le temps de faire une copie du document remis à votre client, vous pouvez lui adresser par courriel afin de détenir une preuve non manipulable et inaltérable.

### REMETTEZ-VOUS À VOTRE CLIENT VOS DOCUMENTS PROFESSIONNELS ACTUALISÉS ?

Il ressort des contrôles diligentés par le pôle commun AMF-ACPR la nécessité de remettre à votre client, à l'occasion d'un point annuel, le document d'entrée en relation à jour et une lettre de mission actualisée en cas de modifications portant sur l'un de ces deux documents.

En cas de remise à votre client de documents actualisés, pensez à en conserver une copie. Cette preuve vous protégera en cas de contestation du client.

### CONNAISSEZ-VOUS LES RÈGLES APPLICABLES AU TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS ?

Le traitement des réclamations est soumis à un certain formalisme à respecter. En effet, vous devez disposer de moyens et de procédures vous permettant d'identifier les courriers, appels téléphoniques et courriels qui constitueraient une réclamation et veiller à son traitement dans le délai imparti.

La personne qui se charge du traitement des réclamations au sein du cabinet doit avoir un niveau de qualification requis avec une bonne connaissance des produits, services, contrats, outils et procédures du cabinet.

La CNCGP met à votre disposition sur son site internet une procédure type à télécharger.



### RAPPEL DE VOTRE OBLIGATION D'INFORMATION

Conformément aux dispositions de l'article 325-12-2 du Règlement général de l'AMF, *"Toutes les informations, y compris à caractère promotionnel, adressées par un conseiller en investissements financiers, présentent un caractère exact, clair et non trompeur"*.

Le fait que vous remettiez à votre client une publicité ou note d'information conçue par l'un de vos partenaires ne suffit pas à démontrer l'exécution de votre obligation d'information et de conseil.

Vous devez vérifier que toutes les informations communiquées à votre client, quand bien même



vous ne seriez pas responsable de la conception et de la diffusion de ces informations, présentent un contenu exact, clair et non trompeur.

### OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE DES AGENTS IMMOBILIERS

Une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice) est obligatoire pour les professionnels de l'immobilier suivants :

- les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son(ses) représentant(s) légal(aux),
- les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.



La CNCGP a lancé son plan de formation en *e-learning* qui complétera la formation mise en place pour l'activité de CIF de ses membres, via le même portail ([cncgp.juriscampus.fr](http://cncgp.juriscampus.fr)).

L'attestation de formation qui vous sera délivrée devra être transmise à la CCI lors du renouvellement de la carte immobilière.

### RENOUVELLEMENT DE LA CARTE IMMOBILIÈRE

Le renouvellement de la carte professionnelle est conditionné par le suivi de la formation continue obligatoire (14 heures par an ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice). Toutefois :

- Pour rappel, ceux d'entre vous qui ont initié le renouvellement de leur carte immobilière avant le 31 décembre 2016 ne sont pas tenus de justifier de l'accomplissement de la formation continue.

- Ceux qui renouvèleront leur carte professionnelle en 2017 devront justifier de 14 heures de formation immobilière au moment du renouvellement.

- Ceux qui renouvèleront leur carte professionnelle en 2018 devront justifier de 28h de formation continue.

La demande de renouvellement doit être effectuée deux mois avant l'expiration de la carte.

La carte professionnelle d'agent immobilier est désormais valable trois ans ■

## QUOI DE NEUF POUR LES FORMATIONS ?

L'évolution de la formation est considérable, notamment pour les Conseillers en investissements financiers.

En effet, à partir de cette année, de nombreux changements sont annoncés.

■ Pour les CIF en activité de 2017 à 2019, une vérification des connaissances minimales est assurée par les associations professionnelles à travers les 7 heures de formation continue par an.

■ Pour les CIF entrant dans la profession à partir de 2020 : la Certification agréée AMF sera obligatoire. Il s'agira d'un examen externe à l'image de l'examen actuel.

Seront soumis au dispositif de vérification des connaissances des CIF, les personnes physiques, les dirigeants et les salariés exerçant l'activité de conseil en investissements financiers.

Les adhérents ayant réussi la certification agréée AMF devront suivre également un module de formation continue de 7 heures par an.

Le principe du dispositif de vérification des connaissances des CIF mis en place par l'AMF remplace pour les 3 prochaines années les formations réglementaires dispensées en 2015 et 2016.

Trois modules de 7 heures sanctionnés par trois QCM : le cadre économique, financier et légal applicable aux activités financières ; le cadre légal et l'environnement de l'activité de CIF ; les instruments financiers, les marchés, les OPC, les placements alternatifs et leurs risques.

A noter les autres formations obligatoires :

■ La formation continue des agents immobiliers (42 heures de formation sur 3 ans).

Les domaines de formation ont trait aux domaines juridique, économique, commercial, à la déontologie ainsi qu'aux domaines techniques relatifs à la construction, l'habitation, l'urbanisme, la transition énergétique. Elles ont un lien direct avec l'activité professionnelle exercée.

Au cours de trois années consécutives d'exercice, la formation continue inclut au moins deux heures portant sur la déontologie.

Seuls les organismes de formation enregistrés ou ayant déposé une déclaration d'activité en cours d'enregistrement, ou légalement établis en Union européenne, peuvent organiser la formation continue.

Le service formation de la CNCGP enregistre les heures des formations dans les carnets des adhérents.

Cet enregistrement ne présage pas de l'acceptation par les CCI en charge du contrôle de la formation continue liée à l'activité immobilière. Il leur appartient de juger de la validité des formations suivies pour le renouvellement des cartes T.

Il est donc conseillé de s'assurer au préalable auprès des organismes de formation de l'éligibilité des formations proposées.

■ La formation continue des IOBSP, d'une durée de 7 heures par an, qui entre en vigueur en mars 2017.

La commission Formation travaille sur la mise en place d'un tronc socle commun réglementaire (CIF, courtage, immobilier, IOBSP) dont l'objectif serait de réduire les 43 heures de formation obligatoire en mutualisant les thèmes de formation communs aux différentes activités plurielles des CGP. Le projet sera soumis aux Autorités de tutelle et sous réserve de leur accord, ce tronc commun pourrait être effectif en 2018 ■

# CONTACT

## 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



## Communication

### ANNE-FRANCE AUSSDAT RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION INTERNE

Rédactrice en chef du magazine *Repères*, Anne-France est en charge 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.aussdat@cncgp.fr



### 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



## 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



## 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 55 ■ emilie.lemierre@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



## 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-walser@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 52 ■ vanessa.gourlain@cncgp.fr



# BILLET D'HUMEUR

## Folie non passagère...



Olivier COLLIN

L'année 2017 débute décidément en fanfare avec quelques publications renversantes, mais certainement pas anodines, puisque risquant bien d'alimenter l'inévitable surenchère de promesses électorales à laquelle nous ne manquerons pas d'assister à cette heure présidentielle, notamment quant aux fiscalités et à l'obsession égalitaire et redistributive. Les questions patrimoniales, donc l'intérêt de nos clients et par le fait le nôtre, seront sans conteste mises à rude épreuve !

L'un des auteurs de ces délits (ou délires ?) n'est autre que France Stratégie\*, laboratoire d'idées public, organisme de réflexion, d'expertise et de concertation au service du débat social et citoyen, et outil de pilotage stratégique au service de l'exécutif puisque rattaché au premier ministre. J'égratignerais au passage ce tableau idyllique en relevant la quasi-absence de pedigree professionnel dans l'économie réelle entrepreneuriale de ces penseurs, à l'image parfaite de nos ministres. Une occasion de plus de constater la totale perte de réalité de terrain des sphères gouvernantes...

Tout avait commencé par une publication très corrosive en décembre dernier clouant au pilori la fiscalité actuelle du logement, frein désigné à la mobilité géographique, stigmatisant au passage le statut de propriétaire occupant responsable incontestable de bien des maux et pointant du doigt les difficultés d'accès des nouvelles générations à ce statut. Une mise en exergue de réalités, certes, mais quatre options thérapeutiques dont certaines hallucinantes !

**« Les questions patrimoniales, donc l'intérêt de nos clients et par le fait le nôtre, seront sans conteste mises à rude épreuve ! »**

Dans l'élan, rebelote début janvier avec deux publications dénonçant cette fois-ci la fiscalité des successions et désignant les héritiers, grands gagnants d'une société à deux vitesses (ceux qui ont et n'ont pas), comme fauteurs de troubles dans la lutte pour l'égalité des chances. Là aussi, des réalités, certaines contradictions, et des thérapies de choc plus que jamais égalitaristes et pousse au crime (pourquoi en effet se lever pour réussir ?!)

Il va donc nous falloir, face à ces délires empreints d'une culture de coupeurs de têtes (celles qui dépassent), non seulement exiger des positions claires de nos "présidentiabiles" en campagne sur ces points sous peine

de les sanctionner par les urnes, mais aussi, en tant qu'entité représentative d'une profession chargée de sens et d'utilité sociétale, nous inscrire plus que jamais en force de proposition réglementaire très en amont de ces "penseurs" plutôt que de devoir déployer une énergie colossale à contrer des textes destructifs. C'est en effet en tenant la plume que l'on évite le plus sûrement les dérives technocratiques totalitaires et déconnectées des réalités !

Olivier Collin

*PS : Je salue naturellement l'excellent travail réalisé par nos instances dans le lobbying et les actions de défense réglementaires franco européennes !*

\* <http://www.strategie.gouv.fr/>

# Vie Plus

Un acteur global de la gestion de patrimoine



Depuis plus de 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 filiale 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](http://vieplus.fr)

**EN 2016, VIE PLUS RÉCOMPENSÉE  
PAR GESTION DE FORTUNE <sup>(1)</sup>**

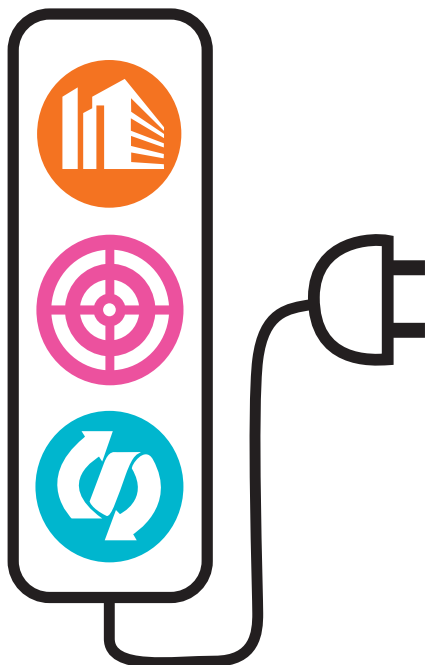


Vie Plus a obtenu la 3<sup>ème</sup> place des Plate-formes assurance-vie.

<sup>(1)</sup> 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, filiale 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 400 000 000 €. 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 : Philip Plisson. 03/2017.

**Vie plus**  
Partenaire et tellement plus



## ASSURANCE VIE

# Vitalité et protection : l'ADN de la GAMME ÉNERGIE

## 3 FONDS EN EUROS NOUVELLE GÉNÉRATION

### LEURS ATOUTS

- ➔ Une **garantie permanente** et à 100 % du capital investi.
- ➔ Des **rendements en 2016 attractifs et supérieurs à la moyenne** des fonds en euros traditionnels : 1,80 % net en 2016<sup>(1)</sup>.
- ➔ Des **gestions thématiques expertes**.

	Oser l'immobilier	Viser la performance	Rechercher le dynamisme
	SÉCURITÉ PIERRE EURO	SÉCURITÉ TARGET EURO	SÉCURITÉ FLEX EURO
Taux 2016 <sup>(2)</sup>	<b>3,60 %</b>	<b>2,40 %<sup>(3)</sup></b> (1,90 % + 0,50 % de bonus)	<b>2,15 %</b>
Conditions d'investissements <sup>(4)</sup>	<b>35 %</b> , avec un minimum de <b>50 %</b> d'Unités de Compte, qui présentent un risque de perte en capital	<b>70 %</b> maximum	Jusqu'à <b>100 %</b> et 250 000 € de versement
Contrat	Sérénipierre (vie et capi)	Target+ (vie et capi)	Sérénipierre (vie et capi)
Assureur	Suravenir	Oradéa Vie/Sogecap	Suravenir
Moteur de performance	Immobilier	Marchés financiers actions	Gestion flexible
Minimum de souscription	10 000 € <sup>(5)</sup>		

PRIMONIAL  
PARTENAIRES

**sales\_globale@primonial.fr • 01 44 21 74 12**

1. Rendement moyen prévisionnel des fonds en euros du marché, au 17 janvier 2017 (Source : Le Revenu).
2. Taux de revalorisation pour l'année 2016, net de frais annuels de gestion, hors prélèvement sociaux et fiscaux, et hors frais liés à la garantie décès.
3. Bonus de 0,50 % obtenu par tous les adhérents avec condition de 30 % d'investissement en unités de compte qui présentent un risque de perte en capital.
4. Conditions commerciales en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2017.
5. Bruts de frais de gestion.

Les rendements passés ne préjugent pas des rendements futurs. Il est rappelé que toute personne intéressée par la souscription d'un contrat d'assurance doit disposer des connaissances et de l'expérience nécessaires pour évaluer les caractéristiques et risques liés à ce placement. A cet effet, l'investisseur doit se rapprocher de son intermédiaire en assurance habituel pour vérifier son niveau de connaissance et d'expérience et l'adéquation de ce placement à ses exigences et besoins, à son profil de risque, à sa situation financière ainsi qu'à ses objectifs de souscription. Toutes prévisions ou opinions exprimées nous sont propres à la date d'édition de ce document et sont susceptibles d'évoluer. Les informations contenues dans ce document ont été puisées à des sources considérées comme fiables. Primonial ne peut cependant en garantir l'exactitude.

**Document publicitaire sans valeur contractuelle.**

PRIMONIAL -SAS au capital de 173 680 €, 484 304 696 RCS Paris. Société de conseil en gestion de patrimoine. NAF 6622Z. Conseiller en Investissements Financiers adhérent à l'ANACOFI-CIF sous le N° E001759, Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers, Intermédiaire en Assurance inscrit en qualité de courtier et Mandataire Non Exclusif en Opérations de Banque et en Service de Paiement inscrit à l'ORIAS sous le N° 07 023 148. Carte professionnelle « Transaction sur Immeubles et fonds de commerces avec détention de fonds » N° CPI 7501 2016 000 013 748 délivrée par la CCI de Paris Ile-de-France conférant le statut d'Agent immobilier, garantie par Zurich Insurance PLC, 112 av. de Wagram 75017 Paris. Responsabilité Civile Professionnelle et Garantie Financière N° 7400021119. Siège social : 15/19 av. de Suffren 75007 Paris. Tél. : 01 44 21 71 00. Fax : 01 44 21 71 23. www.primonial.com. SURAVENIR - SA à Directoire et Conseil de Surveillance au capital entièrement libéré de 400 000 000 €, RCS Brest 330 033 127, Société mixte régie par le Code des Assurances soumise au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) 61 rue Taïbout, 75436 Paris cedex 9. SIÈGE SOCIAL : 232 rue Général Paulet - BP 103 - 29802 Brest Cedex 09. ORADÉA VIE - SA d'assurance sur la vie et de capitalisation au capital de 26 704 256 €, entièrement libéré. Entreprise régie par le code des Assurances. Immatriculée au RCS Nanterre B 430 435 669. SIÈGE SOCIAL : Tour D2 - 17 bis, place des Reflets | 92919 Paris la Défense Cedex - Service Relations Clients - 42 boulevard Alexandre Martin - 45057 Orléans Cedex 1. SOGECAP - SA d'assurance sur la vie et de capitalisation au capital de 1 168 305 450 €, Entreprise régie par le Code des assurances. 086 380 730 R.C.S. Nanterre.