

VITIS LIFE - NEWSLETTER - 05

EDITO :
LA MEILLEURE
FAÇON DE
PRÉDIRE L'AVENIR,
C'EST DE LE
CRÉER



Olivier Beghin
Country Manager
France



Marc Nicolas
International Sales
Manager

Peter Druker (1909-2005) est un homme dont la place mériterait de peser dans le rapport que tout un chacun entretient avec son existence. D'origine austro-hongroise, naturalisé américain en 1943, il obtient à 20 ans un entretien avec Hitler avant que celui-ci n'accède au pouvoir. Suite à cette rencontre, il publiera un nombre important de textes expliquant la nécessité farouche de s'opposer au totalitarisme. Il adhèrera parallèlement aux milieux conservateurs opposés au nazisme.

De cet engagement, lui viendra un premier trait de caractère : « La meilleure façon de prédire l'avenir c'est de permettre les conditions de sa création ».

Par la suite, et fort d'une expérience passée chez General Motors, il écrira en 1945 'Concept of the Corporation', un ouvrage qui décortique l'organisation managériale de GM. Depuis lors, il est considéré comme l'un des théoriciens du marketing américain, et père fondateur du métier de consultant.

Dans l'ouvrage précité, une remarque avait retenu notre attention : « On obtient des résultats en exploitant des opportunités, non en résolvant des problèmes ».

Nous sommes loin de pouvoir prétendre à la même honorabilité que Peter Druker ; nous tentons simplement d'appliquer certains de ses préceptes.

Pendant la crise, nous nous étions opposés au « tout en fonds euros », et nous avons créé avec nos partenaires gérants une politique de gestion obligataire « Buy & Hold ». Nous avons exploité cette opportunité pour produire du résultat pour les clients de nos partenaires distributeurs, afin que ces derniers n'aient pas notamment à résoudre, pour leurs clients, les problèmes d'une modification de l'environnement financier et fiscal lié au fonds euros.

Cette newsletter constitue aussi bien un retour sur le positionnement que nous avons pris, qu'une analyse in situ des moyens à mettre en œuvre pour faire face au changement d'environnement fiscal.

Bonne rentrée à tous.

Marc Nicolas
International Sales Manager

Olivier Beghin
Country Manager France

UNE RENTRÉE
PERTURBÉE :
«COUP DE RABOT
FISCAL» SUR
L'ASSURANCE-VIE

La menace planait depuis des mois. Elle vient de se concrétiser. Certes, les mesures envisagées ne remettent pas en cause les fondamentaux du dispositif, mais le mouvement est lancé pour ébranler ce périmètre sacré.

Ce choix est évidemment de circonstance. Confronté à la nécessité de réduire le déficit public, Bercy cherche des ressources. Or, il n'est pas possible de ponctionner les seuls revenus, sous peine de geler la consommation et la croissance. Il ne restait donc que l'épargne, et à plus forte raison l'assurance-vie.

Fallait-il pour autant franchir le Rubicon ? Nous ne le pensons pas. En matière d'épargne, la sécurité fiscale est fondamentale. Et toute modification de l'environnement, même marginale, provoque des réajustements d'ampleur parfois insoupçonnée.

En s'attaquant à la taxation de l'assurance-vie, Bercy prend donc le risque de parasiter un vecteur important d'acquisition de capitaux. Le risque est double. Sur le financement de l'économie, d'abord. Puisque l'argent de l'assurance-vie est réinvesti pour l'essentiel en titres d'entreprise notamment. Sur les choix patrimoniaux des Français, ensuite. Puisque l'assurance-vie est l'un des rares produits à la disposition des ménages pour leur planification financière à long terme.

Le gouvernement français en a toutefois décidé autrement et va réduire de trois milliards d'euros dans le budget 2011 les niches fiscales dont bénéficie le secteur de l'**assurance**.

L'une des mesures annoncées concerne les contrats d'**assurance-vie** multisupports. Les prélèvements sociaux (12,1%) sur les intérêts générés par la partie en euros seront désormais perçus chaque année, et non plus au dénouement du contrat comme c'est le cas aujourd'hui. « Il n'y a pas de raison d'exonérer ces

2010-05/1

contrats chaque année. Donc on va leur appliquer au fil de l'eau la CSG et la CRDS au lieu d'en différer l'imposition au terme du contrat », a expliqué la ministre de l'économie. Mais cette mesure « ne concerne pas les assurés », s'est justifiée Christine Lagarde, « les titulaires d'un contrat d'**assurance-vie** ne vont pas en faire les frais, puisque de toute façon la CSG et la CRDS étaient dues à l'issue du contrat ».

L'ANTICIPATION ET LA GESTION DU «COUP DE RABOT FISCAL» PAR VITIS LIFE : LE «BUY & HOLD»

Retour en arrière. Quelle a été la solution apportée par VITIS LIFE S.A. pour permettre à ses partenaires d'offrir à leurs clients une alternative crédible à un fonds en euros à la française ? Le Buy & Hold.

Sous la forme d'une unité de compte du type « Fonds interne dédié », l'approche Buy & Hold Obligataire (acheter-conserver des obligations) permet à un client d'atteindre par une sélection d'obligations de très bonne qualité, 1) un rendement équivalent ou supérieur à un fonds en euros commercialisé par une compagnie française, et 2) d'obtenir une durée de ce rendement à plus longue échéance que celle d'un fonds euros traditionnel.

La décomposition d'un fonds interne dédié en lignes obligataires directes permet en effet de bénéficier au niveau de chaque obligation sous-jacente d'une garantie en capital (nominal de l'obligation) et d'une garantie de rendement (paiement des intérêts de l'obligation).

La diversification du risque au niveau de chaque émetteur d'obligations permet en outre de conférer une sécurité supplémentaire au fonds d'investissement. Ce point est à mesurer à l'aune du risque financier (risque de défaut de la contrepartie) pris en investissant dans le fonds euros d'un seul émetteur (compagnie d'assurance) dont le ratio de solvabilité doit être scruté avec vigilance.

Cette catégorie spécifique de fonds dédié autorise aussi une réorientation très flexible de l'allocation financière à échéance (sans frais, ni pénalités), notamment en cas de reprise des marchés actions. A l'inverse, les conditions de réallocation généralement subséquentes à la délivrance d'un taux de fonds euros pénalisent souvent la flexibilité de réorientation financière du contrat.

Au final, l'approche Buy & Hold en lignes obligataires directes permet de développer une stratégie d'investissement limitée en risque et offre une grande visibilité de rendement à court, moyen ou long terme. La flexibilité de cette stratégie permet sans contrainte de gérer, voire de limiter par remplacement du sous-jacent le risque financier présenté par l'un des émetteurs préalablement sélectionnés.

VITIS LIFE S.A. tient à la disposition de l'ensemble de ses partenaires des exemples concrets de fonds internes dédiés structurés sur des lignes obligataires. Les demandes sont à adresser à notre Country Manager France.

L'APPORT DE LA STRATÉGIE BUY & HOLD AU NOUVEAU CONTEXTE FISCAL

Les fonds internes dédiés Buy & Hold sont des Unités de compte visant, sous toute réserve, à répliquer et surperformer un fonds euros pour le compte d'un client individuel.

La forme juridique « Unité de compte » et la nature de la gestion empêchent de mentionner dans le prospectus d'information que le capital et le rendement sont garantis. Toutefois, la philosophie d'investissement est très proche de celle d'un fonds euros et permet aux clients désireux d'opter pour un tel support d'échapper aux effets négatifs de la réforme fiscale présentée ci-dessus.

L'ASSURANCE-VIE FACE AU NOUVEAU CONTEXTE FISCAL

L'aménagement du régime fiscal des contrats multi-supports ne doit pas détourner l'attention des clients de l'assurance-vie.

Cette catégorie de véhicule doit demeurer, en dépit de cette mesure, un élément fondamental de la réflexion des clients sur l'organisation civile, financière et fiscale de leurs patrimoines.

Face à ces évolutions de la réglementation, le support des professionnels du patrimoine (CGPI, Banquiers privés,...) est réaffirmé et encore plus légitimé.

NE PAS OUBLIER !

VITIS LIFE S.A. organise son cocktail de rentrée le 22 septembre prochain de 18H à 20H chez Fauchon, 30, place de la Madeleine, 75008 Paris.

Vous y êtes tous cordialement invités.

Merci de confirmer votre présence à Christèle Tevere avant le 14 septembre 2010
(christele.tevere@vitalife.com / +352 26 20 46 339)