

3^e ÉDITION GRAND FORUM DU PATRIMOINE

GESTION D'ACTIFS | ASSURANCE VIE | IMMOBILIER | CAPITAL INVEST. | BANQUE/CGP | FISCALITÉ/DROIT | GEF TV | LIBRAIRIE | MAGAZINE | ÉVÉNEMENTS

Vous êtes ici : Accueil > Magazine > Magazine > Assurance vie > Assurance vie : Suravenir lance un contrat « clean share » avec Scala Patrimoine

MAGAZINE

Assurance vie : Suravenir lance un contrat « clean share » avec Scala Patrimoine

Mercredi 29 mai 2019 - 16:09 | Gestion de Fortune

J'aime 0

Tweeter

SHARE

Scala Patrimoine, un CGPI passé en 100% honoraires, a conçu avec Suravenir/Vie Plus un contrat d'assurance vie avec des « clean share », ces fonds sans rétrocessions.



C'est un pavé dans la mare qui devrait bousculer ce monde de la gestion de patrimoine « drogué » (sic) aux rétrocommissions : **Vie Plus**, filière de **Suravenir** dédiée aux **CGP**, a lancé, en partenariat avec **Scala Patrimoine**, cabinet parisien de conseil en gestion de patrimoine indépendant, un contrat d'assurance vie basé uniquement sur des **clean share**, ces fonds très peu chargés, car ils ne proposent pas de rétrocessions au distributeur. « *C'est le premier contrat français qui ne rémunère pas le distributeur : celui-ci peut ainsi conseiller ses clients sans toucher la moindre commission* », explique **Guillaume Lucchini**, fondateur de Scala Patrimoine.

Baptisé Scala Life, ce contrat individuel dédié vendu exclusivement par le cabinet Scala Patrimoine, propose en gestion libre à partir de 50 000 € de versement initial une gamme d'une trentaine d'unités de compte « *clean share* », ces parts de fonds à mi-chemin entre les fonds en partie « i » ou institutionnels et les fonds « retail », mais aussi 32 ETF et un fonds euros (l'actif général Suravenir).

« *En 2018, nous avons épousé le modèle indépendant de MIF 2, en passant 100% en honoraires et en reversant aux clients les rétrocessions. Nous avions envie d'aller au bout du concept* », poursuit Guillaume Lucchini. Avec Suravenir, il conçoit donc ce contrat d'assurance vie. « *Nous gagnons en moyenne 0,80% de frais de gestion par fonds. De notre côté, nous facturons 0,60% de frais fixe annuel au client* », explique-t-il. Une tarification « *agressive* » qui permet au client d'être gagnant et surtout d'être sûr que Scala Patrimoine n'a pas d'intérêt à conseiller un fonds plutôt qu'un autre car il serait mieux rémunéré en tant que distributeur.

Pour être sûr que le client qui ne connaît pas forcément ce terme de « *clean share* » en comprenne le principe, Scala Patrimoine a tout prévu : il a lancé un site pédagogique, mycleanshare.fr, qui explique en détails le système de rémunération des fonds et ses frais jusqu'ici cachés.

« *Ces clean share, qui sont totalement en ligne avec DDA, font partie des tendances lourdes sur les supports d'assurance vie, comme le sont les ETF ou la gestion sous mandat thématique* », estime Bernard Le Bras, président du directoire de Suravenir, même s'il précise que tous les contrats ne vont pas vocation à basculer en « *clean share* ».

Si très peu de cabinets de gestion de patrimoine ont choisi aujourd'hui ce modèle basé uniquement sur les honoraires et sans rétrocession de commission, le lancement d'un tel contrat pourrait faire des émules. Scala Patrimoine envisage avec Suravenir de le développer en marque blanche et de développer d'autres placements en *clean share*, comme un contrat de capitalisation ou de l'épargne salariale.

Carole Molé-Genlis

GESTION DE FORTUNE

Accueil | Contacts | Fond documentaire | Offres Partenaires | Connexion | Mentions légales | | Top

Copyright © 2019 Gestion de Fortune - Tous droits réservés - Réalisation : Mediamatis

Gestion de Fortune est édité par Les Editions de Verneuil - Une société du Groupe Ficade

5 rue Saulnier 75009 Paris - Tél : 33 (0)1 44 70 66 66 - Fax : 33 (0)1 44 70 66 69 - contact@gestiondefortune.com

Ajouter aux favoris | Mettre en page d'accueil