

Patrimonia#génération

Newsletter 01 - Juillet 2019



#ACTU

Loi PACTE :
le renouveau
de l'épargne
retraite et
salariale ?

LIRE

#BUSINESS

«
L'indépendance
du CGP
nécessite de la
transparence
au niveau de la
rémunération »

LIRE

#INNOVATION

Le digital au
service de
vos clients

LIRE

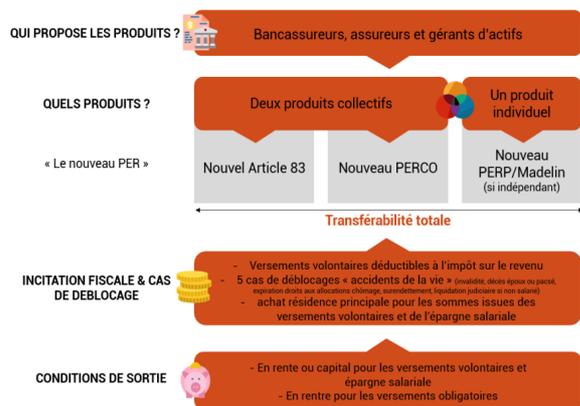
#INSPIRATION

Vos
partenaires
sont-ils
"épiphytes"?

LIRE

#ACTU

Loi PACTE : le renouveau de l'épargne retraite et salariale ?



Alors qu'on assiste à un vieillissement démographique, les Français sont de plus en plus inquiets pour leur retraite : 83% des actifs craignent manquer de ressources*. Pour autant, près de la moitié n'épargne pas pour s'y préparer. La loi PACTE, adoptée par le Parlement le 11 avril et promulguée le 23 mai, apporte une réponse et représente pour les CGP de

nouvelles opportunités de développement.

Madelin, PERP, Article 83, PERCO... Le nouveau plan d'épargne retraite (PER) prévu dans la loi PACTE vise à simplifier et harmoniser ces produits, et à les rendre plus attractifs aux yeux des épargnants. L'objectif : atteindre 300 milliards d'euros d'encours d'ici quatre ans contre 200 milliards d'euros à fin 2018.

Pour y parvenir, la loi permet de déduire fiscalement les montants versés et lève un frein important en autorisant les sorties en capital. « La sortie en rente pour les contrats retraite est peu attrayante pour les épargnants », constate en effet Sonia Elmlinger, CGP à Paris et administratrice au sein de la CNCGP (Chambre nationale des Conseils en gestion de patrimoine). « *La sortie en capital est une véritable opportunité pour nos clients qui sont de plus en plus préoccupés par leur retraite* ». Cependant, si « *la loi PACTE va générer des questions et donc des opportunités de conseiller clients et prospects, nous attendons les ordonnances afin de savoir si les conditions de sortie en capital des nouveaux PER seront réellement attractives fiscalement* », note Pierre-Yves Lagarde, vice-président de la CNCIF. La loi étend également la possibilité de débloquer son capital de façon anticipée pour l'achat d'une résidence principale, et autorise le versement d'une rente de réversion au conjoint. Elle prévoit aussi, jusqu'au 1er janvier 2023, la transférabilité de l'épargne aujourd'hui détenue en contrat d'assurance-vie, produit préféré des Français qui atteint 1 700 milliards d'euros d'encours à fin 2018, vers les nouveaux PER grâce à une carotte fiscale.

Pour Philippe Feuille, président de la compagnie des CGP-CIF, « *la loi PACTE permet de sensibiliser les Français sur la nécessité de développer un système de retraite par capitalisation et apporte aux CGP de nouveaux leviers de croissance auprès des actifs* ».

Levier de croissance auprès des TPE et PME

Quant à l'épargne salariale, la loi entend la développer en supprimant le forfait social sur tous les versements pour les PME de moins de 50 salariés, et sur les intéressements versés par les entreprises de moins de 250 salariés.

Pascal Koenig, associé et responsable du secteur Asset Management au sein de Deloitte, estime que « *la suppression du forfait social va dopper l'épargne salariale. Cela représente un réel vecteur de croissance pour les CGP qui jouent un rôle important de proximité auprès des*

commerçants, artisans et PME. » Toutefois, il convient de « *ne pas transformer l'épargne salariale, outil de rémunération collectif lié à la performance de l'entreprise, en un moyen d'enrichir le dirigeant à titre individuel* », alerte Pierre-Yves Lagarde. Pour ce dernier, la loi PACTE donne l'opportunité au CGP de démontrer sa réelle valeur ajoutée : « *le professionnel doit être capable de comparer le produit le plus avantageux entre un PER soumis à une nouvelle fiscalité, un contrat d'assurance vie et une holding patrimoniale soumise à l'IS* ».

Information et formation

Les fournisseurs de produits financiers - banquiers et assureurs en tête - sont en ordre de marche pour être en capacité de lancer la première génération de ces nouveaux produits d'épargne d'ici la fin de l'année. A l'Anacofi, « *nous serons prêts à développer un plan d'information et de formation dès le lancement des premiers produits sur le marché* », indique son président David Charlet. « *Ces nouveaux produits, qui restent très techniques, nécessiteront un accompagnement des épargnants à l'entrée, et vont renforcer le rôle de conseil du CGP.* » Conseil d'autant plus important que seuls 19% des Français savent que la loi PACTE concerne l'épargne*.

Pour l'heure, tous les acteurs du monde de la finance attendent donc les ordonnances qui vont venir préciser durant l'été les mesures fiscales sur la sortie en capital et en cas de décès du nouveau PER. La date d'entrée en vigueur effective de la loi PACTE, au plus tard le 1er janvier 2020, sera elle précisée par décret.

**Baromètre 2019 « Les Français, l'épargne et la retraite » réalisé par Ipsos pour le Cercle des épargnants*

RENDEZ-VOUS SUR LA CONFÉRENCE DU 27/09

#BUSINESS

« L'indépendance du CGP nécessite de la transparence au niveau de la rémunération »



« *Le conseiller en gestion de patrimoine est un métier d'avenir, estime Guillaume Lucchini, fondateur du cabinet Scala Patrimoine en 2014. Quel que soit le contexte économique, les Français auront toujours des liquidités à gérer. Et dans un environnement fiscal changeant, cette gestion nécessite un réel accompagnement. Pour apporter une vraie valeur ajoutée à nos clients, notre conseil doit être basé sur des expertises techniques pointues* ».

Depuis la création de son cabinet en 2014, Guillaume Lucchini s'entoure ainsi de collaborateurs experts afin de proposer à ses clients un accompagnement global : structuration juridique et placements financiers, mais aussi conseil en philanthropie au sein de Scala Mécénat. « *Le CGP doit être formé au niveau technique, et pas seulement au niveau commercial* », ajoute-t-il. Pour renforcer son service au client, Guillaume Lucchini mise aussi l'interprofessionnalité. Il s'est appuyé sur son carnet d'adresses pour mettre en place un réseau issu des professions réglementées : avocats, études notariales et experts comptables. Une collaboration qui permet de répondre à l'ensemble des problématiques patrimoniales des clients.

Un contrat d'assurance-vie sans rétrocommission

« *L'indépendance du CGP est essentielle et nécessite une transparence au niveau de la rémunération, d'où notre choix d'être rémunéré sur des honoraires de conseil comme un cabinet d'avocat* », revendique Guillaume Lucchini. « *Les clients sont prêts à payer si le professionnel leur explique clairement les honoraires et démontre son efficacité dans le service apporté* ». Les honoraires facturés sur devis sont des forfaits à la charge du client, pouvant varier selon la prestation, le temps passé sur le dossier et le nombre d'experts impliqués dans le conseil. Soucieux de pouvoir proposer un contrat d'assurance-vie sans rétrocommission aux distributeurs, Scala Patrimoine vient de lancer Scala Life, 100% fonds « clean share », en partenariat avec Vie Plus, filiale de Suravenir.

VENEZ NETWORKER SUR PATRIMONIA

#INNOVATION

Le digital au service de vos clients



Placements aux rendements attractifs, financements pour PME en croissance, opportunités de conseils... De nombreuses start'ups se développent dans la gestion d'actifs et le financement des TPE-PME. Focus sur 3 Fintech pouvant booster votre activité.

La Finbox

Il s'agit d'une application qui permet aux particuliers de connecter l'ensemble de son patrimoine : compte courant ou d'épargne, assurance-vie, crédit immobilier, épargne salariale, etc. En invitant vos clients à rejoindre la Finbox, vous aurez une vue d'ensemble de son patrimoine. A travers des alertes push et votre suivi régulier, l'application vous donne ainsi de nouvelles opportunités de les conseiller. Vous êtes facturés au forfait selon le nombre de vos clients utilisateurs.

FirmFunding

Cette plateforme peut vous aider à trouver pour vos clients dirigeants d'une PME ou petite ETI en croissance, des financements obligataires allant de 1 million à 20 millions d'euros. Une fois fourni le dossier de demande de financement complet (info mémo, business plan, Kbis, comptes de la société...), FirmFunding le présente à des investisseurs professionnels qualifiés (sociétés de gestion, family office, particuliers fortunés conseillés par un CGP) en capacité d'investir un montant minimal de 100 000 €. Depuis son lancement en janvier 2018, 140 millions € ont ainsi été financés par un vivier de 200 investisseurs, pour un taux de rendement allant de 5 à 10% selon le niveau de risques et d'endettement. Les frais de service de la plateforme, à la charge de l'entreprise en recherche de financement, démarrent à 4 000 € HT.

Dom Com Agricole

Cette plateforme de financement vous permet de conseiller au mieux vos clients souhaitant investir Outre-mer dans le cadre du dispositif de défiscalisation Girardin et de souscrire à une offre en ligne. Le minimum de souscription est de 3 000 €. Vos clients soutiennent ainsi l'économie et l'agriculture de Guyane tout en réduisant leurs impôts et en gagnant du pouvoir d'achat chaque année.



RETROUVEZ TOUTES LES FINTECH PRÉSENTES SUR LE SALON**#INSPIRATION****Vos partenaires sont-ils "épiphytes"?**

« Dans un marché où la répartition de la chaîne de valeur évolue, les concepteurs de produits oscillent entre le rôle de fournisseurs et celui de partenaires, obligeant le CGP à se repositionner et à revisiter les relations qu'ils entretiennent. Ce dernier doit aujourd'hui se concentrer sur des partenaires « épiphytes », un terme ramenant au monde végétal. Contrairement au lierre qui étouffe le support sur lequel il se développe, une plante épiphyte, à l'image de l'orchidée, pousse en se servant d'autres plantes tout en assurant leur croissance. En effet, certains concepteurs de produits ne voient dans le CGP qu'un circuit de distribution. Or au moment où le niveau de rémunération risque de s'affaiblir, le CGP doit de plus en plus se recentrer sur les besoins de son client, savoir répondre à ses problématiques patrimoniales sur ses différents projets de vie, lui apporter de véritables conseils juridiques, fiscaux ou financiers, et doit éviter d'être identifié uniquement sur la vente de produits. Pour cela, le professionnel doit s'appuyer sur des sociétés capables de les accompagner dans cette démarche, mais aussi gagner en autonomie et se réinventer pour apporter une réelle valeur ajoutée dans un univers où le digital, la transparence, la réglementation rebattent les cartes »

Olivier Rozenfeld, président de Fidroit

VENEZ PRENDRE DE LA HAUTEUR SUR PATRIMONIA

SUIVEZ-NOUS SUR



