

sur-mesure
personnalisation
réponse
globalité
long-terme
transparence
protection
performance
générations futures
indépendance
générations futures

bordier | 1844

disponibilité



Christophe Burtin
Directeur Général

La lettre

Juin 2017 | édit

Chère Madame, Cher Monsieur,

La campagne des élections présidentielles est (enfin) arrivée à son terme. Cette campagne à l'atmosphère particulièrement lourde aura mis en exergue une France très divisée qui aura malheureusement du mal à se réunir autour d'un projet commun. Souhaitons à notre nouveau président, en plus de sa baraka naturelle, des talents de magicien pour faire passer sans tarder, aidé par la majorité qui sortira des urnes en juin, les réformes qui s'imposent. Qu'il s'agisse du code du travail, de la fiscalité des entreprises ou du patrimoine, un seul objectif compte : redonner la confiance, relancer l'investissement des entreprises et la création d'emplois ; le chômage et l'absence de réformes structurelles étant à la source de bien de nos maux.

De l'autre côté de l'Atlantique, les 100 premiers jours du président Trump n'ont pas été aussi aisés que ce dernier l'attendait, et il a été bien en peine de tenir, à ce stade, la moindre de ses promesses... Notamment celles qui intéressent les marchés financiers et qui ont été à l'origine du rallye boursier du dernier trimestre 2016 : la réforme fiscale et le plan de relance des investissements d'infrastructures. A l'heure où nous écrivons ces lignes, le marché américain ne lui en tient pas rigueur et continue de se tenir sur ses plus hauts historiques, porté il est vrai par des résultats d'entreprises au beau fixe, une reprise de la croissance en Europe et des Banques Centrales encore accommodantes.

A l'inverse, Bordier & Cie (France) tient ses promesses : nous vous annonçons dans notre Lettre du mois de janvier l'arrivée prochaine de plusieurs banquiers privés seniors : c'est désormais chose faite puisque Jean-Luc Bonnard nous a rejoint en mars à Paris, suivi quelques semaines plus tard par Bernard Bergot et Philippe Le Guernevé par l'intermédiaire desquels nous ouvrons des bureaux en Bretagne, respectivement à Brest et à Rennes. Nous sommes très heureux de démarrer ainsi une présence en région, une initiative qui sera sans doute suivie d'autres dans les prochaines années.

C'est donc avec ambition et réalisme que nous abordons les mois à venir, confortés par la confiance que vous nous manifestez et dont nous vous sommes très reconnaissants.

Vous savez que nous comptons parmi nos partenaires la société Verspieren, l'un des principaux courtiers d'assurance français avec lequel nous partageons un certain nombre des valeurs qui sont celles des groupes familiaux. C'est donc tout naturellement que nous donnons une place dans cette Lettre à André Choquet, directeur du département de la clientèle privée, qui évoque son métier de l'assurance des biens et des personnes.

En vous souhaitant une très bonne lecture.

Clause bénéficiaire de votre contrat d'assurance vie,... Ouvrez le champ des possibles !

Il est fréquent en matière d'assurance vie, que le souscripteur désigne plusieurs bénéficiaires pour le cas de son décès.

Ces derniers peuvent être mis sur un pied d'égalité : « mes enfants par parts égales, ... », « mon conjoint pour 50%, mes enfants à hauteur de 50% », ...

Ils peuvent également être désignés en cascade : « mon conjoint, à défaut mes enfants par parts égales, ... »

La clause bénéficiaire peut conjuguer ces deux approches : « mon frère à hauteur de 60%, à défaut ma cousine Berthe ... ; mes 2 nièces par parts égales à hauteur de 40%, à défaut... ».

Les bénéficiaires peuvent disposer de capitaux en pleine propriété, démembrés (usufruit/nue-propriété)...

Ces combinaisons permettent de personnaliser la transmission de ses capitaux décès.

Même s'il est possible de modifier sa clause bénéficiaire à tout moment, ce n'est en fait qu'au décès du souscripteur que « les besoins » effectifs du bénéficiaire de premier rang, bien souvent le conjoint survivant, se dessinent clairement. Celui-ci n'a cependant que peu de liberté, accepter ou refuser en bloc la désignation bénéficiaire faite à son profit. Soit il reçoit la quote-part des capitaux qui lui est allouée, soit il y renonce, « passant la main » aux bénéficiaires de second rang.

Même si le choix s'opère contrat par contrat, il serait préférable de libeller une clause plus précise, comportant une ou plusieurs alternatives pour le bénéficiaire de 1er rang. Ainsi le conjoint survivant pourrait-il choisir entre se voir délivrer 100% des capitaux décès en usufruit ou 50% voire 75% en pleine propriété, ... les enfants étant désignés bénéficiaires à hauteur d'une quotité déterminée par effet miroir.

Chaque souscripteur aurait la faculté d'exprimer le champ des possibles du bénéficiaire de 1er rang. Ce dernier adapterait son acceptation au contexte successoral, complétant ainsi les dispositions testamentaires prises par le défunt.

Ce type de clause poursuit les mêmes objectifs que des mécanismes tels que la clause de préciput, le cantonnement¹, ou l'option successorale du conjoint bénéficiaire d'une donation au dernier vivant.

Ces clauses dites « à option » sont parfaitement valables et leur principe est généralement admis par la doctrine.

¹ Faculté pour le conjoint survivant, bénéficiaire d'une donation au dernier vivant ou d'un testament de limiter ses droits à une partie seulement de ce qu'il doit recevoir dans la succession.

Pendant en pratique, la majorité des assureurs refusait de tels libellés, arguant du fait que la part non acceptée qui revient au bénéficiaire de second rang pourrait être considérée comme constitutive d'une donation indirecte entre le bénéficiaire de 1er rang et celui qui le remplace. Certes l'administration fiscale ne s'était, à ce jour, pas prononcée sur cette question. En 1993² elle avait simplement confirmé que la non acceptation du bénéficiaire de premier rang n'emportait pas donation indirecte taxable entre le bénéficiaire de 1er rang et celui de second rang. Par une récente réponse ministérielle³, le ministre de l'Économie et des Finances confirme qu'en présence de bénéficiaires successifs, la non acceptation partielle bénéficie de la même neutralité fiscale que la renonciation totale.

Bien qu'énoncée à l'égard de contrats relevant des droits de succession⁴, la solution doit pouvoir être transposée aux contrats donnant ouverture aux prélèvements spécifiques de 20 et 31,25%⁵.

En l'absence de dépouillement et d'intention libérale de la part du bénéficiaire de 1er rang, il ne saurait y avoir de donation. En choisissant la quotité qu'il entend recevoir parmi celles qui lui sont proposées, le bénéficiaire ne se dépouille d'aucun droit sur le reste des capitaux, ceux-ci ne lui ayant jamais appartenu. Les droits des bénéficiaires de second rang découlent du choix effectué par l'attributaire de 1er rang, compte tenu des paramètres formulés par le souscripteur.

La prise de position de l'administration fiscale rassurera les compagnies d'assurance. Depuis le 22.09.2016, la clause bénéficiaire « à tiroirs » doit donc pouvoir prospérer.



Rosa Riche
Responsable de l'Ingénierie Patrimoniale

² Rép. min. n° 6119, à M. Roques : JOAN Q 20 déc. 1993

³ Rép. min. n° 18026, à M. Malhuret : JO Sénat Q 22 sept. 2016

⁴ Contrat ou primes versées après 70 ans ; les primes excédant 30 500 € sont soumises aux droits de succession

⁵ Contrats souscrits et primes versées avant 70 ans. Capitaux décès taxables après un abattement de 152 500 €/bénéficiaire.

MIF un jour... MIF toujours !

L'année 2018 sera une année de bouleversements réglementaires pour le métier de la Gestion Privée, avec en particulier l'entrée en vigueur de trois textes majeurs :

- La Directive MIF II relative aux marchés d'instruments financiers
- Le Règlement européen PRIIPS dont l'objectif est d'améliorer la transparence des produits d'investissement vis-à-vis des investisseurs particuliers.
- La Directive sur la distribution des produits d'assurance (DIA 2), qui renforcera la transparence des rémunérations et le devoir de conseil à tous les distributeurs d'assurances.

Si ces textes sont portés par l'ambition affirmée du législateur européen de renforcer la protection des investisseurs, les conséquences directes et indirectes des nouvelles règles inquiètent ; notamment les Sociétés de Gestion Privée qui se voient lourdement impactées dans de nombreux domaines.

MIF II et la Gestion Privée.

La crise financière amorcée en 2008, l'évolution subséquente des marchés ainsi que l'émergence de nouvelles technologies financières ont mis en évidence les lacunes de la première Directive MIF I relative aux marchés d'instruments financiers, dont l'ambition était de créer un marché unique, robuste, transparent et compétitif.

Face à des problématiques de crise de confiance des investisseurs, de manque de liquidité, d'informations non exhaustives ou opaques sur l'exécution des transactions et d'émergences de techniques de trading haute fréquence ou de « Dark Pools », la Commission européenne a rapidement lancé un second chantier MIF afin d'apporter des réponses adaptées à ces évolutions.

Ainsi le 15 mai 2014, le Parlement européen et le Conseil Européen ont adopté la Directive MIF II qui entrera en vigueur en France le 3 janvier 2018.

Parmi les 9 thèmes abordés dans la Directive (gouvernance des produits, financement de la recherche financière, publication et reporting des transactions...), un thème a fait couler beaucoup d'encre dans le secteur de la Gestion Privée, qui devrait subir des adaptations structurelles et économiques majeures.

En matière de gestion sous mandat, la Directive MIF II supprimera dès janvier prochain, les rétrocessions perçues par les Sociétés de Gestion Privée lorsqu'elles investissent, en compte-titres, pour le compte de leur client, dans des fonds externes.

Ces rémunérations (assimilables à des commissions de distribution) sont, à ce jour, utilisées pour financer la recherche, l'analyse, le suivi des fonds externes mais aussi le contrôle des risques de ces fonds afin d'offrir aux clients, dans le cadre d'une architecture ouverte perfor-

mante, une sélection des fonds les plus adaptés à leurs besoins et à leur profil d'investissement.

La suppression de ce mécanisme de rémunération aura donc un impact direct sur les modèles économiques et nécessitera une révision de la structure de rémunération des Sociétés de Gestion Privée. De notre point de vue, le conseil industrialisé à moindre coût, l'investissement massif en « fonds maison », voire demain l'allocation automatisée par des robo-advisors ne sauraient constituer une réponse idéale au besoin de confiance et de transparence de nos clients.

Afin de traverser le tourbillon réglementaire qui s'annonce, Bordier & Cie (France) déploie d'ores et déjà un vaste effort de mise en conformité de son organisation et de ses activités aux attentes du régulateur (moyens informatiques renforcés, moyens transactionnels améliorés, optimisation du financement de la recherche financière...) mais œuvre avant tout, malgré les nouvelles contraintes, à pérenniser une expertise sur-mesure au service de ses clients.



Clarisse Goyer

Secrétaire générale
Responsable de la Conformité

Focus sur notre partenaire Verspieren Clientèle Privée : Interview d'André Choquet

Qu'est-ce qui a motivé nos 2 maisons à créer ce Partenariat ?

- Je tiens à préciser que nos partenariats ne sont pas nombreux, nous ne misons pas sur le quantitatif mais sur le qualitatif.

Lorsqu'en 2014 nous avons souhaité tisser des liens avec une banque privée, Bordier & Cie (France) nous est apparue comme une évidence.

Nous partageons la même vision stratégique du capital familial et nous fondons nos activités sur des valeurs communes que sont la confiance, la solidité, la pérennité et la confidentialité.

Ce n'est pas par hasard que nous trouvons aux commandes de nos 2 grandes maisons éponymes la 5ème génération.

Concrètement, comment se traduit ce partenariat auprès de nos clients respectifs ?

- Tout simplement en mettant nos compétences et notre expertise des patrimoines privés au service de nos clients respectifs.

Nos solutions sont complémentaires en matière de gestion du patrimoine, Bordier & Cie (France) sécurise les actifs financiers et nous, nous intervenons dans la sécurisation des actifs tangibles.

L'équation est simple, les conseils à haute valeur ajoutée que nous apportons permettent d'éviter qu'un risque sous assuré ou mal assuré puisse ponctionner les actifs financiers.

En quoi l'assurance des gros patrimoines est-elle une affaire de spécialistes ?

- Par un simple constat, les compagnies d'Assurance proposent des offres standardisées et traditionnelles en terme de capitaux garantis, pas de place pour le sur mesure.

Ma devise est simple, les personnes d'exception méritent des soins particuliers.

C'est pourquoi nous travaillons avec des compagnies spécialisées, des réseaux d'experts indépendants et nous disposons d'un back office spécialement dédié à la gestion des gros patrimoines.

Vous parlez de services à haute valeur ajoutée, qu'en est-il pour le client ?

- Nous établissons, dans un premier temps, un diagnos-

tic ainsi qu'une cartographie des risques en fonction d'un programme de prévention personnalisé.

Si un premier constat fait apparaître une inadéquation entre les existants et les garanties prévues, nous prenons immédiatement, en accord avec le client, le pilotage de son programme d'assurance et nous devenons l'interlocuteur de son Assureur en place.

Accompagnement en matière de gestion de sinistre si besoin et accompagnement dans les mesures d'urgence. Dans un second temps, nous présentons notre solution optimisée ainsi que nos conseils en mesures de prévention et moyens de protection des biens et des personnes.

Notre approche personnalisée nous permet de définir, le cas échéant, des scénarios d'indemnisation en cas de sinistre.

Enfin, quels sont les domaines dans lesquels vous accompagnez les clients ?

- Habitations, Hôtels Particuliers, Châteaux, Collections & Œuvres d'Art, Cave à Vin, Véhicules Haut de Gamme & de Collection, Forêts Privées, Avion, Galeries d'Art, Kidnapping & Rançon, Complémentaire Santé, Usurpation d'Identité & e-réputation...



André Choquet
Directeur
Verspieren Clientèle Privée