

Legal & Stratégies Placements

SOMMAIRE

P.1	EDITO
P.2-3	GESTION FINANCIÈRE
P.4-5	OFFRE IMMOBILIÈRE
P.5	NOUVELLES DU GROUPE
P.6	MARCHÉS FINANCIERS
P.7	PATRIMOINE
P.8	ÉVOLUTION DE NOS PLACEMENTS

VOTRE MAGAZINE D'INFORMATIONS LEGAL & GENERAL

n° 42 - Juillet 2012

RESULTATS DE NOTRE ENQUÊTE 2011

Satisfaction générale, Conseil et Suivi

9 clients sur 10 sont satisfaits de leur Conseiller Patrimonial, des produits et de la qualité de nos conseils. 80 % trouvent le suivi et l'accompagnement de leur Conseiller réguliers, 81 % les trouvent clairs et 85 % pertinents. Néanmoins, parce que 15 % de nos clients déclarent ne pas avoir été contactés par leur Conseiller en 2011, nous avons décidé...

Internet & Votre Espace Client

61 % des clients n'utilisent pas notre site internet mais la majorité de ceux qui l'utilisent le trouve détaillé, pédagogique, clair et ergonomique. Parmi les services à développer, nos clients ont placé en priorité la possibilité d'effectuer certaines opérations en ligne, de joindre leur conseiller et d'utiliser des simulateurs, c'est pourquoi nous...

Communication

9 clients sur 10 sont satisfaits des communications reçues. La transmission du patrimoine, la fiscalité et les marchés financiers font partie des thèmes privilégiés de nos clients, soucieux de disposer rapidement d'une information claire et transparente. Nous sommes ainsi allés...

Produits & Compétitivité

Près de 4 clients sur 5 trouvent notre gamme de produits performante (79 %), prudente (83 %) et compréhensible (82 %). Par rapport à vos autres établissements financiers, vous trouvez que Legal & General se classe parmi les meilleurs (71 %), offre des services haut de gamme (69 %), des tarifs attractifs (84 %) et donne de meilleurs conseils (68 %).

Afin de conserver cette avance, nous avons choisi...

MERCI La force participation à notre enquête de satisfaction¹ témoigne du lien privilégié que nos clients entretiennent avec notre établissement. Les résultats soulignent leurs exigences en matière **de suivi, d'accompagnement et de qualité de conseil**. Cette enquête reflète également la capacité de Legal & General à réagir rapidement dans un monde en mouvement avec le lancement d'offres concrètes et pertinentes. Exemples...

LES CHANTIERS EN COURS EN 2012

... d'augmenter le nombre de nos Conseillers et de piloter une formation adéquate. Parce que le Conseiller Patrimonial est la pierre angulaire de notre stratégie, des investissements ont été faits sur la formation technique, juridique et fiscale de notre réseau. Parallèlement, des tuteurs ont été formés afin de faciliter l'intégration des nouveaux entrants et d'optimiser le partage d'expériences et de connaissances.

et de créer un suivi sur-mesure de l'évolution de vos placements.

Legal & General proposera dès la rentrée à certains clients la possibilité d'être alertés, via leur Conseiller, en cas d'évolution rapide d'un cours de bourse au-delà d'un seuil prédéfini, pour pouvoir, en concertation avec lui, réagir rapidement.

... développons un nouveau site internet, clair, pratique et fonctionnel.

Nouveau design, services sur mesure, nouvelles fonctionnalités, actualités personnalisées..., la conception de notre nouveau site internet devrait répondre aux exigences modernes d'une gestion patrimoniale réactive et diversifiée, servie par une navigation claire et intuitive. En associant certains clients dans le développement de notre site et en communiquant en toute transparence le traitement de vos réclamations, nous prenons une certaine avance sur les attentes des épargnants, en matière de services et de contenu. Lancement prévu fin 2012.

... à la rencontre de nos clients.

Attentifs à la relation de proximité que nous entretenons avec nos clients, des « Soirées d'Informations » ont été organisées à Cannes, Nancy, Paris, Metz, Marseille, Rouen, Bordeaux et Toulouse. Ces événements contribuent fortement à maintenir le contact avec nos clients et, par leur intermédiaire, à faire découvrir Legal & General. Cela nous donne également l'occasion de partager notre savoir-faire sur des thématiques précises comme les marchés financiers, les actualités fiscales, le lancement de nouvelles offres et surtout, de vous écouter.

... d'élargir notre gamme de solutions et de services.

Les crises économiques et financières successives ont profondément modifié les repères des épargnants. Plus que jamais la diversification des différentes classes d'actifs permettra de valoriser un patrimoine. Après le lancement de plusieurs fonds en 2011 et 2012 (secteur des matières premières, valeurs à fort rendement, entreprises innovantes, secteur hôtelier), Legal & General vient de lancer une nouvelle offre d'immobilier collectif en adéquation avec le contexte économique et financier actuel. ●

¹ Enquête réalisée auprès de 5000 clients en novembre 2011

Allocation d'actifs

L'heure est à la diversification et à la régularité

Pendant longtemps, les choses étaient relativement simples. Les épargnants qui souhaitaient valoriser leur patrimoine pouvaient choisir, en fonction de leurs objectifs, parmi plusieurs enveloppes de placements qui différaient par leurs caractéristiques juridiques et fiscales.

Parmi ces enveloppes, l'assurance vie fait toujours figure de véritable « couteau suisse de l'épargne ». Alliant rendement, avantages fiscaux, liquidité et capacité de transmission, elle permet en effet de poursuivre des objectifs différents et donc de répondre aux besoins de chacun. Souple, elle permet également d'investir dans des actifs diversifiés : actions, obligations, support immobilier ou le fameux fonds en euros. Mais l'âge d'or de ces fonds en euros semble bien révolu. La question du défaut de certains pays, considérés hier comme sûrs et solvables, a bouleversé cet équilibre.

Condamner l'ensemble des fonds en euros n'est pas pour autant justifié. Un fonds en euros bien géré reste une excellente solution pour les investisseurs qui privilégient la sécurité maximum dans un cadre fiscal avantageux.

Mais tous les fonds en euros de contrats d'assurance vie ne se ressemblent pas. Et pour juger de leur qualité, il ne suffit pas de comparer les performances sur une année. En effet, les assureurs peuvent artificiellement « doper » leur rendement sur une courte période, en particulier sur un contrat récent ne possédant pas encore d'encours important. Le taux de rendement devient alors un outil de communication accompagnant le lancement de nouveaux produits. Malheureusement, après quelques années, la réalité reprend ses droits et la performance « décroît fortement ». Il faut donc regarder l'historique des rendements et leur régularité sur de longues périodes.

Mais la performance n'est rien sans la solidité et, là encore, il existe d'importantes disparités. Les risques pris par les gestionnaires financiers de fonds en euros peuvent être très différents d'un assureur à l'autre.

Certains mettent dans ces fonds des produits dits « structurés », à haut risque, ou une part trop importante d'actions.

Ainsi, la vigilance est de mise dans le choix d'un fonds en euros et plusieurs critères doivent être étudiés minutieusement : tels que les frais d'entrée et de gestion, la régularité des performances sur la durée ou encore la transparence de l'assureur concernant la composition et la gestion de son fonds en euros.

Mais au-delà de l'érosion des rendements de l'assurance vie, la situation des épargnants français reste enviable et des solutions pérennes existent pour répondre à leurs objectifs.

Les Français restent globalement fortunés, même si l'État ne l'est plus. Le patrimoine des ménages atteint quelque 11 600 milliards d'euros alors que la dette de l'État pèse moins de 15 % de ce montant. Le taux d'épargne des Français est d'ailleurs au plus haut depuis 1983 à 16,8 % de leur revenu disponible brut. Ainsi, la crise n'a pour l'instant pas inversé la tendance lourde des épargnants à remplir leur bas de laine. Néanmoins, cette épargne des ménages a été réactive à l'évolution de la santé économique de l'Europe. L'épargne dite de « précaution », qui consiste à modifier ses placements pour se prémunir de la dégradation de la conjoncture à venir, a ainsi accompagné le regain d'inquiétude sur le système bancaire puis sur les finances publiques en 2011.

Mais cette incitation à déplacer son épargne vers des liquidités et des livrets défiscalisés risque bien de se révéler décevante à long terme. En effet, la gestion avisée d'un patrimoine doit toujours correspondre à une adéquation opportune entre des enveloppes produits, des classes d'actifs (actions, obligations, immobilier) et des objectifs personnels et familiaux clairement définis : profiter de son argent, parer à l'inattendu, accroître son capital, devenir propriétaire, payer moins d'impôts, protéger ses proches, préparer sa retraite ou transmettre son patrimoine.

Plus que jamais, la saine gestion d'un patrimoine implique une certaine régularité dans l'épargne. En matière d'investissements, il faut se méfier des modes et des engouements successifs.

De même, un patrimoine bien géré est un patrimoine équilibré. Une bonne diversification entre actions géographiques et sectorielles, obligations souveraines et privées, produits monétaires ou placements immobiliers permet de lisser les effets de la conjoncture et d'assurer une valorisation à long terme.

Il faut ensuite savoir doser chaque classe d'actifs en fonction de ses objectifs et de la composition de son patrimoine :

Les titres monétaires pour rémunérer ses liquidités.

Placements de types obligataires, mais sur des échéances très courtes, l'objectif de ces instruments est, le plus souvent, d'obtenir une performance régulière et sûre, même si cette dernière est très faible.

Les obligations, pour préserver son épargne à moyen terme.

Bien diversifier son portefeuille obligataire, avec des échéances adaptées à ses objectifs, bien choisir les émetteurs ... tout cela est finalement assez complexe pour un particulier.

Le plus simple est donc de recourir à des SICAV ou FCP obligataires, éligibles pour certains d'entre eux dans un contrat d'assurance vie ou de capitalisation (on parle alors d'unités de compte).

Les actions pour tonifier son capital à moyen ou long terme.

Les aléas boursiers peuvent être si importants et imprévisibles que le placement en actions se révèle hautement risqué à court terme. C'est ce qu'on appelle le « risque actions » : avoir l'espoir de gagner beaucoup, mais avec la possibilité de perdre une partie de son capital.

Mais sur une longue période, le « risque actions » diminue, voire s'estompe. En effet, un des principes fondamentaux de la théo-

rie financière veut que sur le très long terme les actions rapportent deux à trois points de plus que les obligations. C'est précisément la rémunération du risque supplémentaire pris par l'investisseur en actions (la « prime de risque »). Si l'on a du temps devant soi, et si l'on sait rester serein face aux fortes variations des marchés boursiers, les actions sont plus rentables que les obligations. Le pari d'un placement en actions n'est donc raisonnable qu'à long terme, et peut alors s'avérer tout à fait intéressant sur cette durée.

Aujourd'hui, les épargnants ne se focalisent plus sur la performance, mais sur les actifs à même de leur offrir des rendements stables et pérennes et de sécuriser leur capital. Il faut donc aller chercher ces rendements là où ils se trouvent, notamment sur les obligations privées et sur les actions à fort dividende qui présentent un profil de risque mieux maîtrisé que les obligations d'État.

L'immobilier pour une diversification optimale avec un couple risque/rendement intéressant.

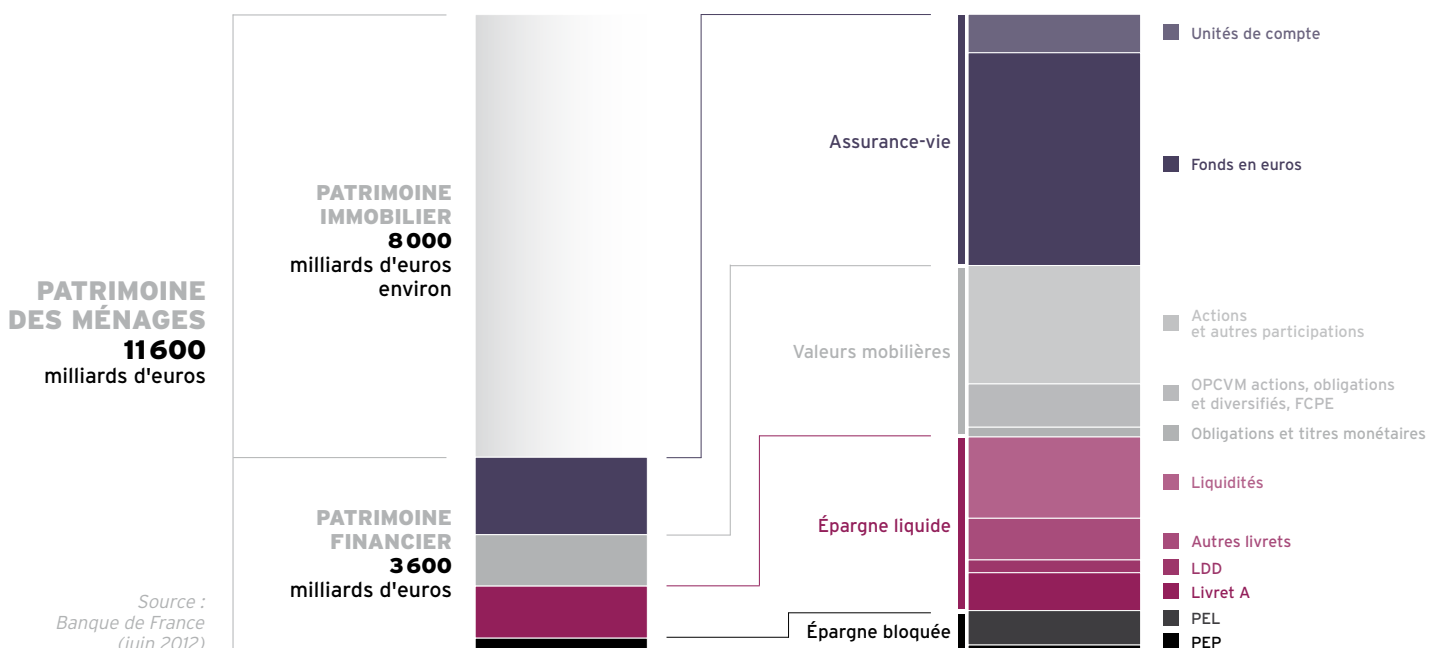
Classe d'actifs à part entière, l'immobilier offre un potentiel de diversification important dans un portefeuille déjà investi en actions ou obligations et se présente comme un excellent placement alternatif pour le long terme.

Enfin, bien davantage que la nature de ses objectifs, c'est en fait le temps qu'il faut pour les réaliser qui doit guider l'investisseur dans ses choix. Plus ce temps sera important, plus il pourra inclure d'actions dans son patrimoine et plus ces actions dopperont la performance globale. À l'inverse, si ce temps est court, l'investissement devra être principalement constitué d'obligations, du fonds en euros de contrat d'assurance vie et de titres monétaires, pour éviter d'amputer le capital par les à-coups ponctuels des marchés financiers. Une bonne allocation

d'actifs optimisera ainsi le couple rentabilité / volatilité, sur la durée de placement que l'on a estimée.

Cela dit, il n'existe pas d'allocation idéale pour une durée donnée. Cette répartition doit prendre en compte la sensibilité de chacun à la prise de risque, ainsi que d'autres éléments personnels et patrimoniaux. ●

RÉPARTITION DU PATRIMOINE DES MÉNAGES



Focus immobilier

L'offre immobilière de Legal & General en France

Notre Maison a toujours privilégié une gamme restreinte de qualité, servie par un conseil objectif et transparent aux accumulations de solutions parfois redondantes et souvent obscures.

Dès lors, nous n'élargissons notre gamme que lorsqu'un réel besoin de nos clients se présente ou que les conditions économiques ou juridiques le justifient.

Avec l'érosion des rendements des fonds en euros et les tensions sur les marchés financiers, une offre immobilière de qualité nous a semblé opportune et bénéfique pour nos clients, soucieux de diversifier leur épargne. En effet, la globalisation favorise la corrélation des différentes places financières mondiales. Investir sur le Dow Jones plutôt que sur le CAC 40 ne permet plus de diversifier son investissement comme c'était le cas il y a 20 ans. Les grandes entreprises nationales sont désormais sensibles aux évolutions des

différents marchés mondiaux.

De plus, l'immobilier présente un couple rendement/risque meilleur que celui des actifs cotés (actions, obligations) et offre des performances attractives à travers une distribution régulière de revenus.

Enfin, l'immobilier constitue le meilleur investissement pour se prémunir contre l'érosion des revenus liée à l'inflation et préserver le pouvoir d'achat futur de son épargne. Ceci grâce à des revenus assis sur l'évolution du coût de la vie (à travers l'indexation des loyers), qui ne connaissent pas les fluctuations à court terme constatées sur les marchés financiers.

Pour développer cette offre, Legal & General a privilégié un partenaire à son image, réactif et reconnu; une entreprise à taille humaine, dotée d'une forte culture client, possédant une offre éligible à l'assurance vie et en compte titres.

Primonial REIM

offre ainsi aux clients de Legal & General un nouvel axe de diversification cohérent pour leur patrimoine avec deux offres: la SCPI Primopierre et l'unité de compte Primonial Capimmo.

D'autres atouts viennent renforcer l'attractivité de cette offre immobilière

- **L'accès à un marché réservé** généralement aux institutionnels,
- **Des risques mutualisés** puisque l'épargnant possède des parts d'une société dont le large patrimoine est investi dans de nombreux immeubles situés dans des lieux distincts et loués à des locataires différents. Il bénéficie ainsi d'une mutualisation importante des principaux risques locatifs : vacance, impayés, obsolescence de l'immeuble...
- **La gestion assurée par des professionnels** de l'immobilier, libérant ainsi l'épargnant de toute contrainte de gestion : sélection des biens, éventuels arbitrages, optimisation des locations, gestion comptable, entretien du patrimoine...
- **Une plus grande liquidité** : la revente d'actions ou de parts est plus souple que celle d'un bien immobilier détenu en direct, par exemple en matière de SCPI (Société Civile de Placement Immobilier), avec l'organisation du marché secondaire des parts. La souscription de parts de SCI dans un contrat d'assurance vie garantit une plus grande liquidité fournie par la compagnie d'assurance qui doit honorer le rachat des parts, quel que soit l'état du marché.
- **Un véhicule d'investissement réglementé** : le secteur de la pierre papier est placé sous la tutelle de l'AMF (Autorité des Marchés Financiers). Cette autorité veille à une information régulière qui permet à l'épargnant de suivre, en toute transparence, les caractéristiques et les performances de son investissement.
- **Une fiscalité à la carte** entre celle appliquée aux revenus fonciers pour les détenteurs de parts de SCPI et la fiscalité de l'assurance vie pour les investissements en SCI au sein d'un contrat.

La SCPI Primopierre pour percevoir des revenus trimestriels réguliers

Avec une croissance forte (2,8 milliards d'euros de collecte en 2011), le marché des SCPI offre à l'épargnant des atouts significatifs :

- des revenus trimestriels réguliers issus des loyers versés par les entreprises locataires,
- l'accès au marché de l'immobilier collectif avec une mise de fonds limitée,
- un risque mutualisé.

Investie exclusivement dans de l'immobilier d'entreprises, la SCPI Primopierre est aujourd'hui l'un des premiers collecteurs du marché¹, grâce à une politique d'acquisition du patrimoine stricte axée sur la qualité des emplacements et des biens, une sélection exigeante des entreprises locataires et des baux de longue durée.

L'unité de compte Primonial Capimmo contribue efficacement à la nécessaire diversification des contrats d'assurance vie et de capitalisation

Dans un contexte d'érosion des rendements des fonds en euros, cette SCI représente un moyen efficace de diversifier ses placements en assurance vie et capitalisation sur un support presque exclusivement investi en immobilier d'entreprise. Les revenus générés sont capitalisés : les revenus et les plus-values sont directement répercutés sur la valeur liquidative.

D'autre part, afin de s'adapter au mieux aux exigences de liquidité et à l'évolution des marchés, la SCI Primonial Capimmo peut sélectionner à la fois des supports immobiliers non cotés, des valeurs mobilières cotées, des biens immobiliers en direct ou des produits classiques de trésorerie.

Ainsi, au-delà des atouts spécifiques de l'assurance vie en matière de transmission et de fiscalité, l'investisseur bénéficie d'un support pouvant être arbitré avec une grande souplesse pour optimiser régulièrement son allocation d'actifs. ●

¹ Source IEIF : Institut de l'Épargne Immobilière et Foncière

Le Groupe Legal & General

UNE CROISSANCE SOUTENUE EN 2011

- Total des actifs gérés dans le monde (à fin 2011) :
440 milliards d'euros
- Chiffres d'affaires 2011 :
2,2 milliards d'euros
- Retour sur capitaux propres en 2011 :
14,5%
- Solidité financière :
AA- chez Standard & Poor's à juin 2012

Une stratégie claire, une efficacité opérationnelle éprouvée et une bonne santé financière font aujourd'hui de Legal & General l'un des établissements financiers les plus solides en Europe.

NOUVEAU PRÉSIDENT DU GROUPE

Après six années passées à la tête du groupe britannique, Tim Breedon a annoncé son départ. Il a été remplacé le 30 juin par Nigel Wilson, jusqu'alors Directeur Financier du Groupe.

Legal & General en France

DE BONS RÉSULTATS DANS UN MARCHÉ EN BAISSÉ

L'élargissement de notre gamme et les différentes offres lancées depuis 2011 en réponse à un environnement difficile ont permis à Legal & General d'afficher en France de bons résultats à fin avril, bien supérieurs au marché (+ 24% de cotisations à fin avril par rapport à 2011 contre - 15%² pour le marché sur la même période).

RÉCOMPENSES EN 2012

Au 1^{er} semestre, nos contrats et nos OPCVM ont encore une fois été plébiscités par la Presse spécialisée.

Trophée d'or du magazine Le Revenu

- pour notre gamme de fonds sectoriels sur 3 ans (catégorie compagnies d'assurance),
- pour notre contrat d'assurance vie LEGAL AVENIR (fonds en euros GLT).

Trophée d'argent du magazine Le Revenu pour notre gamme de fonds actions internationales sur 3 ans (catégorie compagnies d'assurance).

Oscar 2012 de la performance régulière sur 8 ans pour notre contrat Concordances 4 décerné par le magazine Gestion de Fortune.

Label d'excellence des Dossiers de l'Épargne pour nos contrats Concordances 4 et Concordances PERP Advance.



² Source : Fédération Française des Sociétés d'assurance - juin 2012

Situation des marchés

L'incertitude européenne est source de volatilité sur toutes les classes d'actifs

Après un certain optimisme au premier trimestre, le ralentissement prononcé de la Zone Euro pèse désormais sur la croissance de l'économie mondiale et sur l'évolution des marchés financiers.

La Zone Euro joue la montre, la sanction n'est pas loin.

La crise de la dette européenne s'éternise. Après les Irlandais, les Grecs et les Portugais, c'est au tour des Espagnols et des Chypriotes de se résoudre à faire appel à la Communauté Européenne et à ses mécanismes de « stabilisation » pour venir au secours de leurs banques. Ces dernières, à l'image de Bankia¹, subissent en effet de plein fouet le contrecoup du miracle espagnol des années 2000. Des centaines de milliers de logements étaient alors sortis de terre au prix d'une hausse vertigineuse de l'endettement des ménages et des établissements financiers. Une nouvelle centaine de milliards d'euros, à ajouter aux quatre cents milliards déjà financés par les pays de la Zone Euro, devrait permettre une fois encore de gagner du temps dans l'attente d'une nécessaire solution politique. Cette issue politique est synonyme de concessions de l'ensemble des partenaires européens. Les Allemands pourraient devoir accepter de financer les États du sud de l'Europe et de payer plus cher leurs emprunts sur les marchés de capitaux. De leur côté, leurs partenaires européens pourraient avoir à

tirer un trait sur leur souveraineté fiscale et budgétaire, au risque de réduire à néant certaines promesses électorales.

Après un bon début d'année, les États-Unis marquent le pas.

Depuis la fin du 3^e trimestre 2011, un climat de confiance s'est installé aux États-Unis. Le marché de l'immobilier s'est stabilisé et la confiance des entreprises et des ménages reste à un niveau relativement élevé.

De plus, grâce au gaz de schiste, les États-Unis bénéficient de faibles coûts énergétiques dont profitent certaines industries fortement consommatrices en énergie (production d'électricité, chimie,...).

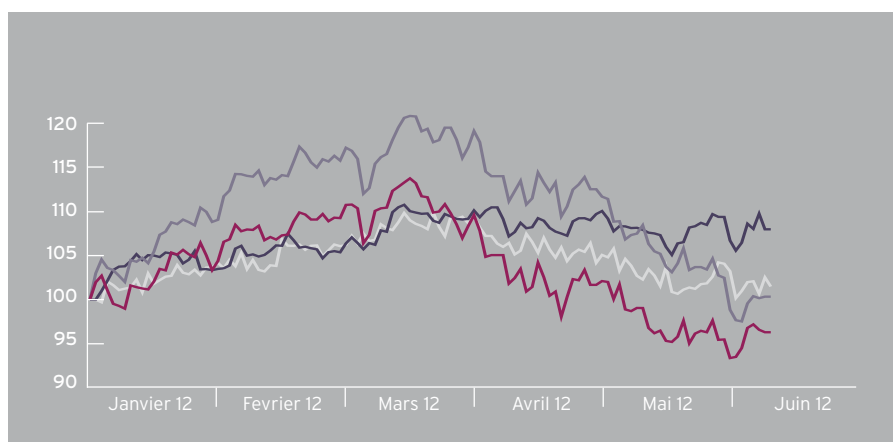
Néanmoins, les derniers chiffres de l'emploi et une révision à la baisse de la croissance du Produit Intérieur Brut pour le 1^{er} trimestre obscurcissent le tableau. À l'approche des élections présidentielles, la santé de l'économie américaine est devenue sujet de toutes les attentions et la Réserve Fédérale² ne manquera pas d'utiliser tous les moyens à sa disposition pour relancer l'emploi et la croissance.

Au final, la stabilité des marchés américains compense la faiblesse des actions européennes.

L'absence de décision politique et le ralentissement marqué de l'économie mondiale et des échanges internationaux ont eu raison du rallye³ boursier du 1^{er} trimestre et les actions européennes ont retrouvé leurs niveaux de septembre 2011. Seul le Dax (indice allemand) termine le mois de mai avec une performance positive depuis le début de l'année alors que le CAC40 et l'Euro Stoxx50 sont à la peine, pénalisés par le poids du secteur financier et une compétitivité amoindrie.

En s'éloignant de l'Europe, il est possible de trouver stabilité et performance. Les actions américaines, favorisées par le renforcement du dollar par rapport à l'Euro et par la profitabilité des entreprises, parviennent à conserver des performances proches de 10% depuis le début de l'année.

Signe qu'en ces périodes d'indécision et d'incertitude, la diversification de l'allocation est synonyme de prudence à défaut de performance. ●



ÉVOLUTION DES INDICES BOURSIERS EN EUROPE, AUX ÉTATS-UNIS ET AU JAPON

■ S&P 500 (Etats-Unis)
 ■ NIKKEI 225 (Japon)
 ■ CAC 40 (France)
 ■ DAX 30 (Allemagne)

Source : Thomson Reuters Datastream

¹ Au mois de mai, la 1^{re} banque espagnole prêteuse pour le secteur immobilier (37,5 milliards d'euros) a vu ses créances douteuses sur le secteur s'élever à 31,8 milliards d'euros. Elle fut nationalisée par le gouvernement de Mariano Rajoy, qui en détient désormais 45% sous forme d'actions.

² La Banque Centrale des États-Unis décide de la politique monétaire américaine et supervise le système bancaire. Elle est présidée depuis février 2006 par Ben Bernanke.

³ Mouvement spéculatif de hausse prononcé mais éphémère d'un titre, d'un marché ou d'un type de placement dans une configuration de marché baissier.

Expertise patrimoniale

Focus sur la clause bénéficiaire démembrée

Le démembrement consiste à séparer le droit d'user et de jouir d'un bien (usufruit), du droit d'en disposer et de le posséder (nue-propriété). Pour illustrer ce concept, on l'applique souvent à un pommier: le nu-propritaire est celui qui possède l'arbre et l'usufruitier celui qui en récolte les fruits et qui a droit de les consommer.

Cet acte patrimonial important peut présenter un intérêt majeur pour préparer ou optimiser la transmission de son patrimoine. C'est le cas notamment lorsqu'un souscripteur « démembre » la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance vie.

La désignation bénéficiaire démembrée consiste ainsi à retenir pour bénéficiaire en cas de décès de votre contrat d'assurance vie :

- une ou plusieurs personnes pour l'usufruit du capital décès (souvent le conjoint ou partenaire de PACS),
- une ou plusieurs autres personnes pour la nue-propriété du capital (souvent les enfants).

Cette pratique emporte création de ce que le Code civil nomme un « quasi-usufruit » et comporte les conséquences suivantes :

- le capital décès dans sa totalité est versé au bénéficiaire en usufruit,
- les bénéficiaires en nue-propriété recueillent un droit de créance contre la succession de l'usufruitier équivalent au montant du capital décès perçu par l'usufruitier.

Jusqu'en 2011¹, le règlement fiscal d'une telle clause permettait, dans le cadre répandu évoqué ci-dessus (conjoint ou partenaire de PACS=usufruitier/enfants=nus-propritaires), une double transmission sans fiscalité si toutes les primes du contrat avaient été versées avant les 70 ans du souscripteur-assuré.

Cependant, depuis le 31 juillet 2011 :

- le nu-propritaire et l'usufruitier sont considérés, pour la taxation du capital décès afférent aux primes versées avant 70 ans, comme bénéficiaires au prorata de leur part fiscale dans le capital décès (les parts fiscales sont déterminées selon l'âge de l'usufruitier au moment du décès de l'assuré - barème de l'article 669 du CGI) ;
- l'abattement de 152 500 € est réparti entre eux selon le même barème.

- le(s) nu(s)-propritaire(s) d'un capital décès sont dorénavant taxables en application des dispositions de l'article 990 I du Code Général des Impôts (c'était déjà le cas en application de l'article 757B du CGI) ;
- il y a lieu d'appliquer un abattement par binôme usufruitier/nu-propritaire (soit autant d'abattements que de nus-propritaires) ;
- à l'inverse de ce qui se pratique sur les primes versées après 70 ans, soumises à l'article 757 B du CGI, les bénéficiaires même exonérés ne sont pas exclus de la répartition de l'abattement. Ainsi, la part d'abattement dont dispose le nu-propritaire sera réduite de celle revenant à l'usufruitier même exonéré qui n'en aura donc pas besoin.

CE QUI CHANGE

EXEMPLE COMPARATIF D'APPLICATION DE L'ARTICLE 990I AVANT ET APRÈS LA RÉFORME :
HYPOTHÈSES. CONJOINT USUFRUITIER DE 75 ANS ET 2 ENFANTS NUS-PROPRIÉTAIRES (NP).
CONTRAT DE 1 M€ (NET DE CONTRIBUTIONS SOCIALES) SOUSCRIT AVANT 70 ANS.

BÉNÉFICIAIRE FISCAL	RÉGIME ANTÉRIEUR		DEPUIS LA LOI DE FINANCES RECTIFICATIVE POUR LES DÉCÈS POSTÉRIEURS AU 31 JUILLET 2011		
	USUFRUITIER	Chaque NP	USUFRUITIER	NP 1	NP 2
% DANS LE CAPITAL DÉCLARABLE	100%	0	30%	70%	70%
CAPITAL DÉCLARABLE	1 000 000 €	0	300 000 €	350 000 €	350 000 €
ABATTEMENT = 152 500 € X QUOTE-PART	- 152 500 € (inutilisé)	0	45 750 € 45 750 €	106 750 €	106 750 €
CAPITAL TAXABLE	Conjoint exonéré	0	Conjoint exonéré	243 250 €	243 250 €
PRÉLÈVEMENT (20%)	0	0	0	-48 650 €	-48 650 €
CAPITAL PAYÉ	1 000 000 €	0	902 700 €	-48 650 €	-48 650 €

Soyez cependant rassuré, ce type de montage n'a pas perdu tout son attrait dans ce cadre « classique » ! Bien au contraire, il conserve tout son intérêt au plan civil : une telle clause respecte les intérêts du conjoint ou partenaire de PACS et des enfants, ainsi que la réserve héréditaire (puisqu'elle respecte les règles de la dévolution successorale). En outre, si la réforme a limité l'intérêt fiscal, elle ne l'a pas pour autant supprimé.

Mais êtes-vous concerné et si oui, ce montage conserve-t-il son intérêt dans votre cas précis ? Parlez-en avec votre Conseiller Patrimonial qui se tient à votre disposition pour vérifier l'adéquation de cette clause bénéficiaire avec votre stratégie patrimoniale de transmission. Eu égard à ses implications civiles et fiscales, un soin tout particulier doit également être apporté à sa rédaction. ●

¹ Article 11 de la première loi de finances rectificative pour 2011 n°2011-1900. Applicable à compter du 31 juillet 2011.

Tous les fonds et contrats gérés par Legal & General en France ne comportent plus de droits d'entrée depuis le 03/04/2000. Leurs frais de gestion sont au maximum de 1% HT.

OPCVM	Indice de référence ou spécialisation	Date de création	ÉVOLUTION (EN %) CALCULS COUPONS RÉINVESTIS						
			2007	2008	2009	2010	2011	2012 du 31/12/11 au 30/06/12	5 ans du 30/06/07 au 30/06/12
MONÉTAIRE									
Sécuri-Taux (Sicav)	Fonds monétaire en euro	11/06/86	3,15	3,33	0,35	0,18	0,70	0,07	6,41
Stratégie Dollar Court Terme	Fonds monétaire en US dollar	25/02/07		5,48 *	-0,24	-0,02	-0,23	-0,29	4,67 *
OBLIGATIONS									
Stratégie Rendement (Sicav)	Obligations long terme internationales	03/08/87	0,45	7,65	3,93	1,57	2,55	0,17	19,21
Stratégie Trimestrielle	Fonds à revenus trimestriels	20/01/88	2,09	7,84	5,60	2,38	1,90	0,78	22,90
ACTIONS									
Indiciels Sectoriels									
Stratégie Indice Pierre	I.E.I.F. Eurozone	20/01/88	-29,68	-55,17	51,18	11,47	-19,91	9,28	-48,45
Stratégie Indice Or	FT Gold Mines	20/01/88	6,08	-25,48	43,74	39,59	-14,90	-13,34	26,65
Stratégie Indice Santé	MSCI Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences	25/10/99	-10,28	-16,24	16,14	9,61	12,20	10,68	19,91
Stratégie Indice Techno	MSCI Information Technology	07/04/00	6,06	-44,18	50,32	16,49	-2,03	9,88	3,77
Stratégie Indice Télécom	MSCI Telecommunication Services	07/04/00	6,49	-33,13	17,17	19,97	-0,68	6,25	-2,56
Stratégie Indice Alimentation	MSCI Food, Beverage & Tobacco	06/04/01	7,16	-23,08	25,63	23,76	13,06	12,59	54,67
Stratégie Eurocovered MP	Morgan Stanley EuroCovered MP	25/03/11						-8,14	
Stratégie EuroActions Dividendes	MSCI EMU High Dividend Yield	25/03/11						-4,05	
Indiciels Géographiques									
Stratégie CAC	CAC 40	25/06/90	2,85	-40,81	26,26	-0,79	-14,48	3,94	-39,05
Stratégie Indice Japon	Nikkei 225	24/01/92	-17,45	-25,79	14,70	18,18	-11,08	5,52	-21,03
Stratégie Indice USA	Standard and Poor's 500	24/01/92	-7,13	-35,20	19,95	22,22	3,21	11,46	-1,94
Stratégie Indice Allemagne	DAX	22/11/93	20,30	-41,17	22,24	14,53	-16,56	7,65	-26,08
Stratégie Indice Grande-Bretagne	FTSE 100	22/11/93	-3,31	-46,47	33,28	14,94	-3,17	2,64	-26,60
Stratégie Indice Europe (Sicav)	EURO STOXX 50	25/06/98	8,43	-42,77	25,05	-3,27	-15,00	0,69	-42,05
FONDS DSK									
Stratégie France		20/07/98	4,36	-40,94	30,45	-0,87	-14,75	4,18	-36,03
Stratégie France Equilibre		28/07/98	4,10	-22,29	20,88	0,87	-7,83	3,89	-11,01
Stratégie International		28/07/98	2,55	-39,83	28,68	5,85	-11,53	5,50	-27,69

* depuis le 6 mai 2011, date de création du fonds.

INDICES DE RÉFÉRENCE

CAC 40	4,16 %	-40,33 %	27,57 %	-0,42 %	-0,42 %	3,61 %	-37,86 %
DAX	22,29 %	-40,37 %	23,85 %	16,06 %	16,06 %	8,78 %	-20,28 %
EURO STOXX 50	9,59 %	-42,40 %	25,65 %	-2,81 %	-2,81 %	-2,24 %	-49,94 %
FTSE 100	-1,69 %	-44,82 %	36,56 %	16,20 %	16,20 %	3,22 %	-30,31 %
S&P 500	-5,62 %	-33,36 %	22,17 %	24,05 %	24,05 %	10,80 %	-4,40 %
Nikkei 225 ⁽¹⁾	-15,45 %	-24,33 %	12,76 %	18,87 %	19,32 %	5,07 %	-17,66 %
FT Gold Mines	9,09 %	-14,58 %	26,07 %	40,08 %	40,08 %	-14,65 %	28,32 %
IEIF Eurozone ⁽²⁾	-29,56 %	-50,78 %	46,82 %	14,23 %	14,23 %	9,14 %	-41,44 %
MSCI Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences	-9,02 %	-10,10 %	11,86 %	10,23 %	10,23 %	8,52 %	10,29 %
MSCI Information Technology	3,19 %	-40,45 %	47,67 %	19,47 %	19,47 %	12,23 %	7,04 %
MSCI Telecommunication Services	9,40 %	-28,42 %	11,07 %	20,13 %	20,13 %	4,50 %	-17,94 %
MSCI Food, Beverage & Tobacco	8,93 %	-19,53 %	24,43 %	25,58 %	25,58 %	10,49 %	42,59 %
MS Commodity Related Equities ⁽¹⁾	43,48 %	-42,20 %	52,35 %	24,05 %	-11,97 %	-6,98 %	1,17 %
MSCI EMU High Dividend Yield	1,16 %	-46,49 %	30,85 %	0,42 %	-15,01 %	-3,32 %	-47,12 %

Données au 31/05/2012, dividendes réinvestis excepté ⁽¹⁾ Indice hors dividendes. ⁽²⁾ IEIF France jusqu'au 08/04/2005, IEIF Eurozone ensuite.

INFORMATIONS AUX LECTEURS DE STRATÉGIES & PLACEMENTS

Les valeurs mobilières sont soumises aux variations de marché, à la hausse comme à la baisse, et présentent un risque de perte en capital. Les supports en actions ne sont à envisager que pour des investissements à moyen/long terme (supérieurs à cinq ans). Les performances passées ne préjugent pas des performances futures. Sauf mention contraire, les éléments contenus dans ce document sont produits par le Groupe Legal & General en France, mais ne constituent en aucun cas un conseil personnalisé ou une proposition contractuelle et commerciale. Contactez votre Conseiller Patrimonial Legal & General pour envisager des mesures adaptées à votre situation.