



L'ÉPARGNANT
AVISÉ
LE GUIDE



GRESHAM

BANQUE PRIVÉE

L'ÉPARGNANT
AVISÉ
LE GUIDE

Les plus beaux patrimoines se façonnent dans l'exigence



LE MOT DU PRÉSIDENT



Madame, Monsieur,

Les dernières années ont montré, une fois de plus, la faible capacité des experts de toutes sortes à prévoir et à anticiper, à la hausse comme à la baisse, le comportement des marchés financiers. Les divergences des prévisionnistes, mais aussi les consensus qui se révèlent inopportuns, peuvent vous faire douter de la stratégie à adopter pour bien gérer votre patrimoine.

Dans ce contexte, le choix des partenaires financiers et des placements sur lesquels investir est devenu particulièrement difficile. Alors, comment bien choisir ses interlocuteurs ? Quels produits et solutions privilégier ? Comment comparer les différentes offres toujours plus complexes ? Comment bénéficier du dynamisme des marchés sans mettre en danger son capital ?

Ce petit guide vous donnera quelques points de repère, simples et rationnels, permettant de s'y retrouver dans l'imbricatio des produits financiers. Nous n'avons pas de recette miracle ! Nous proposons au contraire des méthodes factuelles, éprouvées et efficaces, qui ont le mérite de résister au Temps. C'est avec ce bon sens de Banquier Privé, et loin des promesses hasardeuses, que nous faisons fructifier l'épargne de nos clients et les conseillons dans la gestion de leur patrimoine.

Découvrons ensemble les méthodes qui ont fait de GRESHAM un acteur de référence de la gestion de patrimoine.

Philippe BARRET

Président de GRESHAM Banque Privée

SOMMAIRE

LE MOT DU PRÉSIDENT	4
SOMMAIRE	5
QUIZ DE L'ÉPARGNANT AVISÉ	6
L'IMPORTANCE DU TEMPS DANS LA STRATÉGIE PATRIMONIALE	7
QUELLE ALLOCATION D'ACTIFS POUR SON PATRIMOINE ?	8
LES ACTIONS	10
POUR TONIFIER SON CAPITAL À MOYEN/LONG TERME	
LES SUPPORTS IMMOBILIERS	11
POUR DIVERSIFIER À LONG TERME SON PATRIMOINE	
LES OBLIGATIONS	12
POUR PRÉSERVER SON ÉPARGNE À MOYEN TERME...	
...ET LES TITRES MONÉTAIRES	13
POUR RÉMUNÉRER SES LIQUIDITÉS	
CHOISIR L'ENVELOPPE PRODUIT DE SON PLACEMENT	14
LA GESTION INDICIELLE :	16
DE MEILLEURES PERFORMANCES SUR LA DURÉE	
TENIR COMPTE DES FRAIS	18
POUR BIEN JUGER DES PERFORMANCES	
L'IMPORTANCE DU CONSEIL	19
LES SOLUTIONS FINANCIÈRES GRESHAM BANQUE PRIVÉ	20
DES CONTRATS PERFORMANTS	21
AVEC 0 % DE FRAIS DE VERSEMENT	
GRESHAM BANQUE PRIVÉE	22
CONTACTS GRESHAM	23

QUIZ DE L'ÉPARGNANT AVISÉ

Avant de prendre connaissance de ce guide, testez si vous savez déjouer quelques idées reçues sur les placements financiers.

Question n°1 : Battre l'indice, un jeu d'enfant

Sur une période de 8 ans, de janvier 2006 à décembre 2014, quel est le pourcentage de fonds en actions françaises (fonds de la catégorie « Actions Françaises Large Cap ») à avoir dépassé la performance de l'indice CAC 40 (dividendes réinvestis) ?

A) 31% **B)** 37% **C)** 43% **D)** 50%

Question n°2 : Si les frais m'étaient comptés

Vous placez, chaque début d'année pendant 8 ans, 1000 € sur un contrat d'assurance vie. Quel est alors le couple rendement net/frais de versement le plus intéressant (rendements supposés constants sur la période) ?

A) Rendement net annuel : 2,75 %
Frais de versement : 0 %

B) Rendement net annuel : 3,00 %
Frais de versement : 2 %

C) Rendement net annuel : 3,20 %
Frais de versement : 3 %

D) Rendement net annuel : 3,40 %
Frais de versement : 3 %

Question n°3 : À la recherche du placement « star »

Parmi les 5 meilleurs fonds actions France en 2005 (fonds investis à plus de 75% en actions françaises de grandes capitalisations), à quelle place se situe le mieux classé en 2014 ?

A) 4^e **B)** 11^e **C)** 17^e **D)** 20^e

Découvrez ci-dessous les résultats de ce quiz.

frais de versement et droits d'entrée sur l'ensemble de nos placements, hors supports immobiliers. Dans les hypothèses de la question 2, les 2,75% seraient plus intéressants qu'un contrat qui rapporte 3,40% avec 3% de frais de versement (rendement réel annualisé : 2,73%).

Question N° 3 : Réponse D

Très peu de fonds en actions parviennent à maintenir de bonnes performances sur la durée. Choisir ses placements parmi les « stars » du présent ou du passé peut donc s'avérer bien décevant au cours des années futures.

Question N° 1 : Réponse A

Sur la durée, très peu de gérants traditionnels parviennent à faire mieux que les indicateurs de référence. Dès lors, pourquoi ajouter au risque d'action un risque de mauvaise gestion ? Chez GRESHAM, nous avons donc privilégié la gestion indiciaire, depuis de nombreuses années. (Source Morningstar)

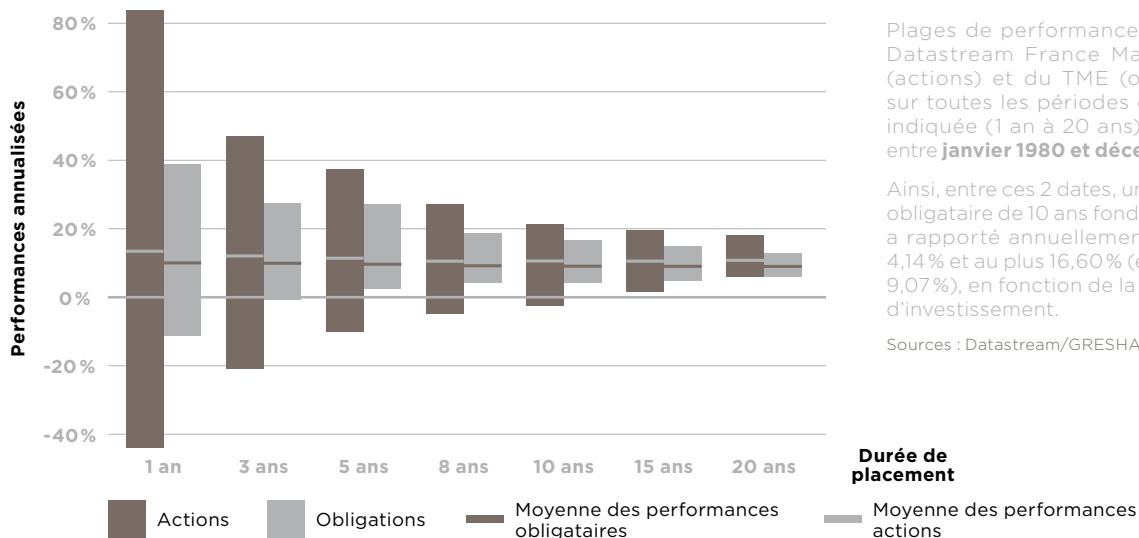
Question N° 2 : Réponse A

On sous-estime souvent l'impact des frais d'entrée sur la performance réelle des placements financiers, en particulier en cas de versements réguliers. Chez GRESHAM nous avons supprimé en 2000 tous les

L'IMPORTANCE DU TEMPS DANS LA STRATÉGIE PATRIMONIALE

Préparation de la retraite, épargne de précaution, financement de projet, etc. Tous ces objectifs ont un point commun : ils nécessitent du temps pour être réalisés. C'est cette durée, plus ou moins longue, qui guidera l'investisseur dans ses choix fondamentaux, bien davantage que la nature de ses projets. Peu importe que l'épargne constituée soit utilisée pour compléter sa retraite ou pour financer l'acquisition d'un bien immobilier. Ce qui sera déterminant pour optimiser la rentabilité de son placement, c'est la justesse de l'appréciation du temps dont on dispose. Plus ce temps sera important, plus on pourra mettre d'actions dans son patrimoine et plus ces actions pourront doper la performance globale. À l'inverse, si ce temps est court, l'investissement devra être principalement constitué d'obligations et de titres monétaires, sous peine de voir le capital amputé par les à-coups des marchés financiers. Ainsi, à chaque grand type de placement financier – en actions, obligataire, monétaire ou immobilier – et à chaque durée de placement correspondent une performance moyenne et une « volatilité » (variation possible des performances). Il faudra donc choisir la proportion des quatre classes d'actifs qui optimise le couple rentabilité/volatilité sur la durée de placement estimée.

Performances annualisées selon la durée de placement et la nature d'actif



Plages de performance de l'indice Datastream France Market Index (actions) et du TME (obligations) sur toutes les périodes de la durée indiquée (1 an à 20 ans) comprises entre **janvier 1980 et décembre 2015**.

Ainsi, entre ces 2 dates, un placement obligataire de 10 ans fondé sur le TME a rapporté annuellement au moins 4,14 % et au plus 16,60 % (en moyenne 9,07 %), en fonction de la date initiale d'investissement.

Sources : Datastream/GRESHAM

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.

QUELLE ALLOCATION D'ACTIFS

POUR SON PATRIMOINE ?

Choisir une allocation d'actifs consiste à répartir ses avoirs entre les quatre catégories de placements financiers : monétaire, obligataire, en actions et immobilier. Cela passe d'abord par un bilan patrimonial. Ce dernier permet de faire le point sur son patrimoine, de projeter dans le temps ses revenus, ses dépenses et son endettement éventuel et, surtout, de bien cerner ses différents projets et besoins à venir. À chaque projet devra être associée une durée d'investissement, durant laquelle l'épargne servant à le financer sera placée.

Il faudra ensuite mettre, en regard de chaque projet, une allocation d'actifs adaptée à la durée de placement, en s'appuyant sur une partie du patrimoine existant ou sur une nouvelle épargne à constituer.

L'allocation d'actifs globale induite résultera de la somme des allocations d'actifs relatives à chacun des projets identifiés (pondérées par leur montant respectif).

EXEMPLE

Prenons quatre projets à financer avec, pour chacun d'entre eux, un montant à placer et une échéance correspondant à la date prévisible d'utilisation de l'épargne :

Projet n°1 : 20 000 € avec un horizon de 3 ans

Projet n°2 : 60 000 € avec un horizon de 5 ans

Projet n°3 : 70 000 € avec un horizon de 10 ans

Soit un placement total de 150 000 €.

L'allocation envisagée pour un profil **équilibre** est la suivante :

Pour le projet n°1 : 40 % de monétaire/fonds en euros, 40 % d'obligations, 20 % d'actions

Pour le projet n°2 : 30 % de monétaire/fonds en euros, 20 % d'obligations, 25 % d'immobilier, 25 % d'actions

Pour le projet n°3 : 15 % de monétaire/fonds en euros, 15 % d'obligations, 35 % d'immobilier, 35 % d'actions

Les 150 000 € peuvent donc être répartis de la manière suivante :

Total monétaire/fonds en euros : $40\% \times (20\,000/150\,000) + 30\% \times (60\,000/150\,000) + 15\% \times (70\,000/150\,000) = 24\%$

Total obligation : $40\% \times (20\,000/150\,000) + 20\% \times (60\,000/150\,000) + 15\% \times (70\,000/150\,000) = 20\%$

Total immobilier : $25\% \times (60\,000/150\,000) + 35\% \times (70\,000/150\,000) = 26\%$

Total actions : le solde, soit 30 %

La répartition de l'épargne entre actions, obligations, titres monétaires et supports immobiliers dépend avant tout du temps durant lequel le placement pourra fructifier sans être ponctionné. **Cela dit, il n'y a pas de répartition idéale pour une durée donnée.** En effet, cette répartition doit avant tout prendre en compte la sensibilité de chacun à la prise de risque, ainsi que d'autres éléments personnels et non financiers (immobilier détenu, contexte familial, etc.).

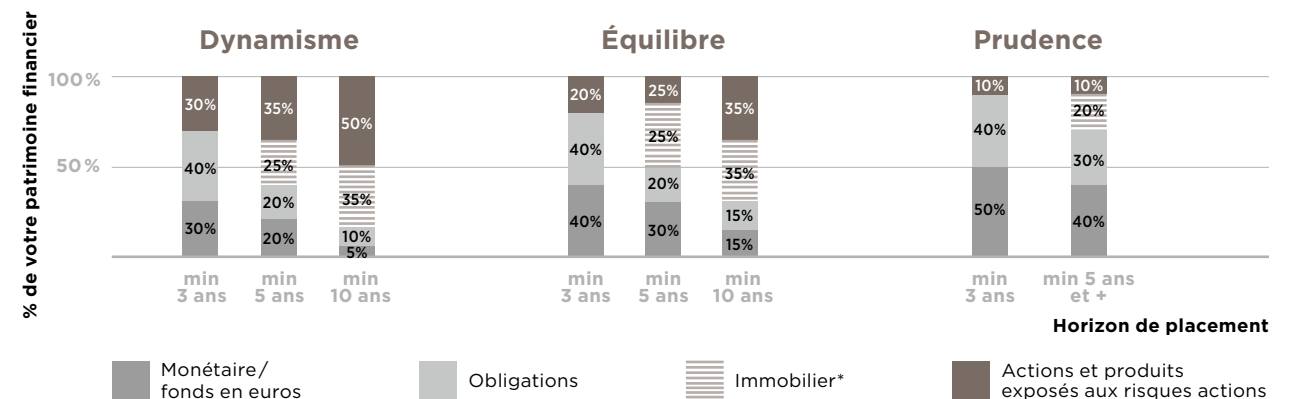
Le tableau ci-dessous vous donnera une fourchette indicative. **Néanmoins, seul un bilan global, réalisé avec un professionnel de la gestion de patrimoine, permettra de fixer l'allocation qui vous convient le mieux.**

Au fur et à mesure que le temps passe, et que l'échéance du projet se rapproche, il est souhaitable de refaire un bilan patrimonial et, si nécessaire, de réajuster l'allocation de l'investissement.

Ainsi, la bonne allocation pour le financement d'un projet est celle qui prend en compte votre contexte personnel et qui est réévaluée périodiquement, avec l'aide d'un conseiller, pour rester pertinente quoi qu'il arrive.

Votre profil d'investisseur

Sauf exception, il correspond à l'une des quatre grandes catégories suivantes :



* L'horizon de placement recommandé pour un investissement en SCI ou OPCI est de 8 ans et de 10 ans pour une SCPI.

Ces allocations d'actifs sont données à titre strictement indicatif. Pour envisager des mesures adaptées à votre situation, contactez un Conseiller Patrimonial GRESHAM Banque Privée.

LES ACTIONS

POUR TONIFIER SON CAPITAL À MOYEN/LONG TERME

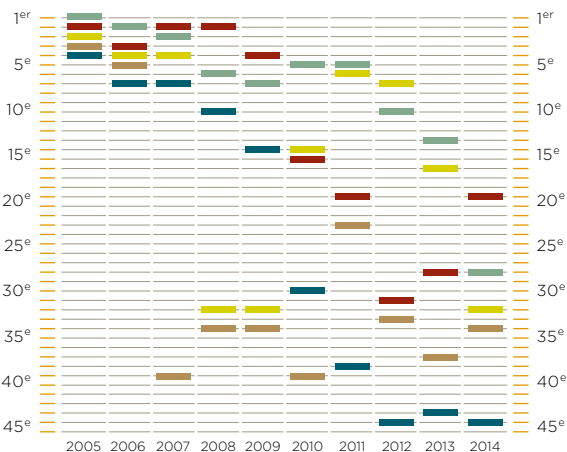
Acheter une action d'une entreprise revient à devenir propriétaire d'une partie de celle-ci, et donc à être associé à ses bénéfices, mais aussi à ses pertes. La rentabilité globale de cette action sera déterminée par la somme des dividendes perçus (distribution d'une partie des bénéfices) et l'accroissement (les plus-values) ou la diminution (les moins-values) de sa valeur.

Un placement en actions n'est pas sans risque. En espérant gagner beaucoup, vous pouvez au final ne pas retrouver la totalité de votre mise. C'est ce que l'on appelle le risque « actions ». Sur une longue période, ce risque s'estompe. Il ne peut donc s'apprécier que par rapport à une durée de détention.

Les aléas boursiers sont si importants et imprévisibles qu'à court terme, le placement en actions est hautement risqué. En revanche, sur une longue période de détention, la volatilité (amplitude des hausses et des baisses) diminue considérablement. Les perspectives de rendement demeurent, quant à elles, importantes.

Un des principes fondamentaux de la théorie financière, maintes fois vérifié dans les faits, veut que, sur le long terme, les actions rapportent plus que les obligations (*cf. graphique page 9*). C'est précisément ce que l'on nomme 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 historiquement plus rentables que les obligations.



Que sont-ils devenus ?

On se dit intuitivement et naturellement que les mieux classés d'hier continueront de l'être demain aussi. De la même façon qu'on attend d'un champion du 100 m de monter sur le podium à la prochaine compétition.

Or en matière de gestion financière ce n'est pas vrai. Les meilleurs de demain ne sont pas forcément ceux d'hier. Dans un marché efficient où tous les intervenants disposent de la même information au même moment dans les marchés fluides, un gestionnaire ne peut pas tout le temps être meilleur que ses confrères.

Pour illustrer notre propos, nous avons cherché à savoir ce qu'étaient devenus les 5 fonds actions France les mieux classés en 2005 (performances glissantes sur 8 ans). Le graphique ci-dessous illustre les résultats obtenus. On se rend facilement compte que les performances passées ne peuvent pas prédire les performances des années suivantes.

Methodologie : Nous avons pris dans notre échantillon les fonds investis à plus de 75% en actions françaises de larges capitalisations. Nous avons enlevé les fonds indiciels et les fonds ayant fermé sur la période considéré. (Source Bloomberg)

LES SUPPORTS IMMOBILIERS

POUR DIVERSIFIER À LONG TERME SON PATRIMOINE

Diversifier et sécuriser votre portefeuille

Avec l'érosion des rendements des fonds en euros et les tensions sur les marchés financiers, l'immobilier offre une solution de diversification très intéressante. Par rapport aux autres classes d'actifs, l'immobilier se caractérise par :

- une dé-corrélation par rapport aux marchés actions ;
- une corrélation négative par rapport aux produits de taux.

Ainsi, la classe d'actifs immobilier joue, au sein d'un portefeuille, le rôle d'un amortisseur du risque global.

De plus, l'immobilier constitue un excellent 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 des marchés financiers.

LES OBLIGATIONS

POUR PRÉSERVER SON ÉPARGNE À MOYEN TERME...

Investir en obligations consiste à prêter de l'argent à un emprunteur qui peut être un État, une grande entreprise ou un organisme public. Le prêt est consenti durant une période donnée, pendant laquelle l'emprunteur paie un intérêt.

À l'échéance, le capital prêté (ni plus, ni moins) est remboursé. Une obligation est donc un placement à revenus fixes (le plus souvent), destiné avant tout à la protection de son épargne. On est sûr de recevoir une rémunération périodique et de retrouver, à l'échéance, le montant exact de son investissement, sauf s'il y a une défaillance de l'emprunteur.

Cependant, un risque existe malgré tout, si l'obligation est revendue avant l'échéance : il s'agit du risque de « taux d'intérêt ». En cas de hausse des taux, les cours des obligations déjà émises vont mécaniquement baisser. En revanche si les taux d'intérêt baissent, la valeur des obligations en portefeuille va monter. L'ampleur de ces variations (la sensibilité) dépend de la durée de vie résiduelle de l'obligation.

Plus vous approchez de l'échéance, plus le cours se rapprochera du prix de remboursement. Pour protéger au maximum son capital, il faut donc choisir les obligations ayant la durée la plus courte possible (c'est-à-dire la sensibilité la plus faible), mais ce sont aussi celles qui, en général, rapportent le moins.

Sensibilité des titres d'État de 3 mois à 30 ans

Durée	Titre de référence	Sensibilité*
3 mois	BTF 09/03/2016	0,18
1 an	BTF 12/07/2016	0,94
2 ans	OAT 4,25 25/10/2017	1,77
5 ans	OAT 0,25 25/11/2020	4,86
7 ans	OAT 2,25 25/10/2022	6,36
10 ans	OAT 1 25/11/2025	9,36
15 ans	OAT 1,5 25/05/2031	13,51
30 ans	OAT 3,25 25/05/45	19,89

* Exemple : si les taux varient de 1%, le cours de l'obligation à 10 ans variera, lui, de 9,36%. Sensibilité au 31/12/2015 - Source Datastream.

Outre le risque de taux, le risque lié à la qualité de l'émetteur explique les différences de rémunération. Plus l'émetteur est « solide », moins il rémunérera les obligations qu'il émet. La solidité des entreprises et des États est évaluée par des agences de notation indépendantes, dont les plus connues sont Standard & Poor's et Moody's.

Bien diversifier son portefeuille obligataire, avec des échéances adaptées à ses objectifs, bien choisir les émetteurs... Tout cela est au final assez complexe pour un particulier, même si le recours à des SICAV ou FCP obligataires simplifie cette diversification.

...ET LES TITRES MONÉTAIRES POUR RÉMUNÉRER SES LIQUIDITÉS

Il s'agit de placements de type obligataire dont l'échéance est très courte (comme les TCN : Titres de Créance Négociable). Ils se comportent en tous points comme des obligations, avec pour seule différence une échéance plus proche.

On peut également investir dans des SICAV ou FCP dits monétaires, dont les portefeuilles sont composés d'obligations très courtes et de TCN. L'objectif de ces fonds à court terme est, le plus souvent, d'obtenir une progression régulière et sûre de la valeur liquidative, même si cette dernière est plus faible.

Les fonds en euros des contrats d'assurance vie sont sûrs et garantissent de récupérer, à terme, la totalité du capital, majorée des intérêts cumulés tous les ans. Ces intérêts sont versés chaque année au travers du « taux servi » au contrat, qui s'applique aussi bien au capital qu'aux intérêts déjà acquis. C'est ce que l'on appelle « l'effet cliquet ». Il protège l'épargnant des variations de taux d'intérêt, bien que les fonds en euros soient principalement constitués d'obligations.

CHOISIR L'ENVELOPPE PRODUIT

DE SON PLACEMENT

Une fois l'allocation d'actifs définie et les supports d'investissement choisis, il reste à déterminer « l'enveloppe produit » dans laquelle ces supports seront placés. Chaque enveloppe a ses propres caractéristiques fiscales et juridiques.

Principaux contrats et enveloppes disponibles sur le marché

ASSURANCE VIE	
Supports Monétaires / Obligataires / Immobilier / Actions	
Liquidité : + Fiscalité à la sortie : +	Fiscalité à l'entrée : - Fiscalité en cas de décès : ++

C'est le mode de placement privilégié des Français, qui permet notamment de bénéficier d'une fiscalité allégée à la sortie (après huit ans) et en cas de décès. Le contrat d'assurance vie est d'une grande souplesse et s'adapte à de nombreux besoins.

CONTRAT DE CAPITALISATION	
Supports Monétaires / Obligataires / Immobilier / Actions	
Liquidité : + Fiscalité à la sortie : +	Fiscalité à l'entrée : + (pour les souscripteurs soumis à l'ISF) Fiscalité en cas de décès : -

Enveloppe qui ressemble à l'assurance vie, mais sans la fiscalité privilégiée en cas de décès. En revanche, grâce à une tolérance de l'administration fiscale, les plus-values réalisées ne sont pas assujetties à l'ISF : seul le montant versé (le nominal) est à déclarer.

SOLUTION DONATION	
Supports Monétaires / Obligataires / Immobilier / Actions	
Liquidité : + (fonds bloqués jusqu'à un âge donné) Fiscalité à la sortie : +	Fiscalité à l'entrée : + (abattement sur les droits de donation)* Fiscalité en cas de décès : ++

Il s'agit d'un montage juridique associant un contrat d'assurance vie à un pacte joint (document qui matérialise le don manuel d'une somme d'argent et ses conditions). La donation s'effectue sans recours à un notaire.

Certains contrats ou enveloppes peuvent accueillir tous les types de supports, d'autres sont plus restrictifs. Ils présentent chacun des avantages et des contraintes, qu'il convient d'apprécier en fonction de ses objectifs personnels.

PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE POPULAIRE (PERP)	
Supports Obligataires / Actions	
Liquidité : - Fiscalité à la sortie : -	Fiscalité à l'entrée : ++ Fiscalité en cas de décès : -

Le PERP est un contrat dont la sortie s'effectue obligatoirement en rente viagère, mise en place après le départ en retraite. Les versements sont déductibles des revenus imposables jusqu'à un certain plafond.

COMPTE TITRES	
Supports Monétaires / Obligataires / Immobilier / Actions	
Liquidité : + Fiscalité à la sortie : -	Fiscalité à l'entrée : - Fiscalité en cas de décès : -

Le compte titres est une enveloppe très souple, permettant de placer tous les types d'actifs. En revanche, il ne bénéficie pas d'une fiscalité particulièrement attractive, aussi bien sur les plus-values que sur les dividendes.

PLAN D'ÉPARGNE EN ACTIONS (PEA) ET PLAN D'ÉPARGNE EN ACTIONS PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES (PEA-PME)	
Supports Actions (européennes uniquement)	
Liquidité : - Fiscalité à la sortie : ++	Fiscalité à l'entrée : - Fiscalité en cas de décès : -

Le PEA fonctionne comme un compte titres, mais est réservé aux supports en actions européennes. Il bénéficie d'une fiscalité privilégiée à la sortie s'il est conservé au moins cinq ans (huit ans pour pouvoir effectuer des retraits partiels sans clôture du plan).

* Sous réserve de l'absence de donation antérieure au cours des 15 dernières années.

LA GESTION INDICIELLE :

DE MEILLEURES PERFORMANCES SUR LA DURÉE

Si vous disposez de temps devant vous et si vous souhaitez investir en actions, la gestion indiciaire s'avère la plupart du temps plus performante sur la durée que la gestion traditionnelle.

Le portefeuille d'un fonds indiciaire est semblable en permanence à celui qui compose le panier de valeurs de son indice de référence. Un fonds « CAC 40 » contient ainsi les 40 valeurs constituant cet indice, dans les mêmes proportions que lui. Et il fera, aux frais de gestion et aux dividendes près, une performance quasi équivalente à cet indice.

La gestion indiciaire s'oppose en cela à l'approche traditionnelle dans laquelle un gestionnaire d'actifs va essayer de trouver les actions devant « surperformer » le marché, en utilisant des analyses de différentes natures. Malheureusement, s'il y parvient parfois, il se trompe également souvent...

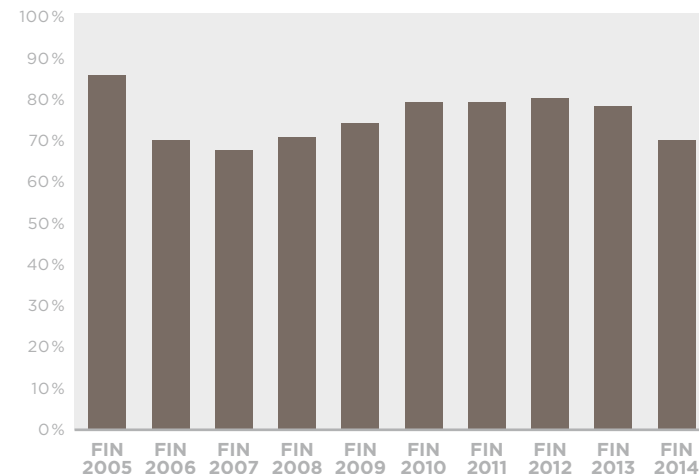
On constate ainsi que, **sur de longues périodes, très peu de fonds arrivent à battre les grands indices** lorsque l'on tient compte des dividendes distribués par les entreprises qui les composent.

PETITES ET MOYENNES CAPITALISATIONS

L'univers des petites et moyennes capitalisations offre de plus larges opportunités en terme de sélection de titres que celui des grandes capitalisations. En effet, aujourd'hui, cet univers est moins suivi par les intervenants du marché. Dans cette optique, être sélectif et adopter une logique de « stock picking » permet de tirer son épingle du jeu et d'offrir de réelles opportunités d'investissement. C'est donc un univers où un gérant expert peut créer de la valeur en sélectionnant les titres les plus à même de surperformer un indice.

Pour en savoir plus, n'hésitez pas à prendre contact avec votre Conseiller Patrimonial GRESHAM Banque Privée. En effet, mieux vaut se faire aider par un professionnel de la gestion de patrimoine pour choisir l'allocation d'actifs correspondant à son horizon de placement et à son profil d'investisseur.

Pourcentage de fonds actions françaises battus, sur 8 ans glissants, par le CAC 40®, dividendes réinvestis.



Le graphique ci-contre indique clairement que battre l'indice demeure un challenge difficile sur moyen et long terme, durée réellement pertinente pour un placement en actions. Et les résultats seraient encore plus édifiants si l'on tenait compte des droits d'entrée, que prélèvent la plupart des fonds actions gérés de manière traditionnelle.

Méthodologie : nous avons pris dans notre échantillon l'ensemble des fonds investis à plus de 75% en actions françaises de larges capitalisations. Nous avons enlevé les fonds indiciaires et les fonds ayant fermé sur la période considérée. (Source Bloomberg)

La gestion indiciaire est, par construction, très diversifiée. Elle s'appuie sur les principales valeurs d'un marché donné (zone géographique ou secteur d'activité) et **permet de s'associer à la croissance à long terme** de ce marché, **sans courir le risque de se « tromper »** de valeurs en n'en sélectionnant que quelques-unes.

L'investissement en actions ne peut être pertinent que sur le long terme (de 5 à 20 ans). À court terme, il peut s'avérer très risqué.

TENIR COMPTE DES FRAIS

POUR BIEN JUGER DES PERFORMANCES

Tous les contrats ne se valent pas, en particulier au niveau des frais ponctionnés. Visibles ou cachés, ils viennent en effet grever la performance affichée.

Frais d'entrée de 2 à 5% sur chaque versement, frais de dossier, pénalités de sortie, frais de gestion à de multiples niveaux, frais d'arbitrage élevés, etc. **Mieux vaut rester vigilant !**

D'autant plus que **le rendement dit « net »** des contrats ou des supports en euros communiqué par les assureurs ne l'est pas vraiment : il ne tient pas compte de l'ensemble de ces frais, et en particulier des frais de versement.

Pour comparer les performances réelles des contrats d'Assurance Vie, il est indispensable de connaître et de quantifier les différents frais prélevés sur ces produits. Ceux-ci sont ponctionnés à l'entrée, en continu (frais de gestion) et parfois même à la sortie.

Des droits d'entrée qui pénalisent le rendement de vos placements

Si vous confiez 10 000 € à votre assureur, seulement 9 600 € seront investis s'il prélève 4% de frais de versement. **La plupart des tableaux comparatifs de la presse financière ne tiennent pas compte de ces frais dans le calcul des performances**, ce qui favorise indûment les contrats à frais d'entrée élevés.

Le tableau ci-dessous vous permettra de rétablir la réalité des rendements et de comparer plus justement les différents contrats.

Le rendement réel des contrats et des supports en euros

Frais d'entrée du contrat	Performance nette					
	2,65%	2,75%	2,90%	3,00%	3,20%	3,40%
4,00%	1,75%	1,85%	2,00%	2,10%	2,30%	2,50%
3,50%	1,86%	1,96%	2,11%	2,21%	2,41%	2,61%
3,00%	1,98%	2,08%	2,23%	2,33%	2,53%	2,73%
2,50%	2,09%	2,19%	2,34%	2,44%	2,64%	2,84%
2,00%	2,20%	2,30%	2,45%	2,55%	2,75%	2,95%
0,00%	2,65%	2,75%	2,90%	3,00%	3,20%	3,40%

Performance annualisée réelle tenant compte des frais d'entrée, sur une période de 8 années, en cas de versement sur le contrat, chaque début d'année, d'une somme identique. Dans cette hypothèse, un contrat qui rapporte **2,65%** avec **0%** de frais d'entrée est plus intéressant qu'un contrat qui rapporte **3,40%** avec **3,50%** de frais de versement.

L'IMPORTANCE DU CONSEIL

Performance, frais, souplesse de gestion, mais aussi choix de l'allocation d'actifs adaptée à l'horizon de ses projets et à son profil d'investisseur. Tout cela peut être complexe si l'analyse est réalisée sans l'aide d'un spécialiste. En outre, les choix judicieux à un instant donné ne seront pas forcément pertinents pour toute la vie.

C'est pourquoi, **sur la durée, la qualité et la permanence d'un conseil sont particulièrement précieuses.** Un véritable conseil patrimonial s'appuie sur un bilan complet, qui doit être actualisé régulièrement pour tenir compte des évolutions du contexte personnel.

C'est ce que **les Conseillers Patrimoniaux de GRESHAM Banque Privée effectueront avec vous.** Ils sont régulièrement formés aux évolutions fiscales et réglementaires, et leur mode de rémunération ne comprend aucune incitation à vendre tel ou tel placement plutôt qu'un autre. Ils sont rémunérés de la même façon qu'ils vous proposent des fonds en unités de compte ou un fonds en euros. Ils n'ont également aucun intérêt financier à vous pousser à multiplier les arbitrages. **Tout ceci garantit l'objectivité du conseil délivré.**

LE CONSEIL, S'IL EST RÉELLEMENT APPROFONDI ET PÉDAGOGIQUE, PERMET ÉGALEMENT D'ÉVITER LES MIROIRS AUX ALOUETTES.

Certains établissements ont tendance à fonctionner par campagnes commerciales ou par promotions, et proposent à tous leurs clients le même produit au même moment, indépendamment de leurs besoins propres.

D'autres suivent des modes ponctuelles, proposent des formules et montages aussi étranges que complexes, où le seul intérêt est fiscal et où la rentabilité réelle est précaire.

D'autres encore font miroiter des martingales qui sont censées gagner dans tous les cas « ou presque » et oublient de parler des frais qui seront ponctionnés quoi qu'il arrive.

Attention donc à toutes ces chausse-trappes ou chimères, qui peuvent à terme coûter bien cher, et qui ne remplacent jamais une véritable gestion patrimoniale.

LES SOLUTIONS FINANCIÈRES GRESHAM BANQUE PRIVÉE

Le choix d'un bon placement financier peut se résumer aux trois questions suivantes : quels actifs financiers, dans quelle enveloppe juridique et fiscale, et à quel niveau de frais ? GRESHAM a donc construit son offre en permettant à chaque type d'actif financier d'être inclus dans chaque enveloppe produit (dès lors que la législation le permet). Nous appliquons également, sur l'ensemble des fonds et contrats, des frais de gestion modérés (maximum 1,6% HT annuel) ainsi que

0% de frais de versement et 0€ de droits d'entrée*.

Ainsi, les différents supports disponibles (fonds en euros, SICAV/FCP obligataires, en actions et supports immobiliers) peuvent se combiner à un large choix de produits : Assurance vie, Contrat Capitalisation, PERP, PEA, Compte Titres, Solution Donation... Concernant les fonds en actions, GRESHAM privilégie la gestion indicielle, dont l'efficacité a maintes fois été démontrée sur le moyen/long terme. Elle permet de répliquer les performances des grands indices mondiaux (CAC 40, Eurostoxx 50, S&P's 500, Nikkei 225, etc.) et des principaux secteurs d'activité (Télécom, Immobilier, Or, etc.) en obtenant, sur la durée, des performances financières supérieures à la plupart des fonds traditionnels. Et pour choisir la combinaison actifs/produits qui convient le mieux à chaque client, cette offre s'accompagne des conseils de véritables spécialistes de la gestion de patrimoine. Les Conseillers Patrimoniaux GRESHAM réalisent ainsi un bilan patrimonial approfondi avant toute souscription, à domicile, dans nos agences ou par téléphone. Ils suivent ensuite leurs clients de manière personnalisée pour répondre à l'évolution de leurs besoins.

Combinaisons possibles entre enveloppes produits et actifs financiers proposés par GRESHAM

Enveloppes Produits	SICAV/FCP Actions (indice géo et secto)	SICAV/FCP Obligataire	SICAV Monétaire	Fonds en euros sécurisés (GLT ou Europep)	SCI	SCPI
Assurance Vie ou Capitalisation	■	■	■	■	■	
Compte Titres	■	■	■			■
PEA / PEA-PME	■					
PERP	■	■		■	■	
Solution Donation	■	■	■	■	■	

* Hors supports immobiliers.

DES CONTRATS PERFORMANTS

AVEC 0% DE FRAIS DE VERSEMENT*

Exemples de contrats	Assurance Vie (Concordances 4)	Capitalisation (Concordances 4)	Solution Donation (Concordances 3 Générations)	PERP (Concordances PERP Advance)			
Frais de gestion	1% par an			0,85% par an			
Frais d'arbitrage	Arbitrages en ligne gratuits						
	GRATUITS pour les 12 premiers arbitrages de chaque année civile. Au-delà, forfait de 25€.	GRATUITS pour les 12 premiers arbitrages de chaque année civile. Au-delà, forfait de 25€.	Le 1 ^{er} arbitrage de chaque année civile est gratuit ; 0,50% du montant avec 80€ minimum pour les suivants	GRATUITS pour les 12 premiers arbitrages de chaque année civile. Au-delà, forfait de 25€.			
Nombre de supports disponibles	24 supports dont un fonds en euros						
Versement initial minimum	10 000 €			5 000 €			
Frais spécifiques aux supports immobiliers	Frais à l'entrée et sur versement pour la SCI Primonial Capimmo : 2% acquis à la SCI. Commission de souscription pour la SCPI Primopierre : 10,62% acquise à la SCPI.						
Modalités de versements	Libres ou périodiques (par prélèvement automatique)						
Dernières performances nettes du fonds en euros (hors contributions sociales)	Contrats bénéficiant du Fonds sécurisé GLT					Contrat bénéficiant du Fonds sécurisé EUROPERP	
	2015	2014	2013	2012	2011	2015	2014
	2,50%	2,65%	2,75%	2,90%	3,16%	2,50%	2,90%

* Hors supports immobiliers.

Une qualité régulièrement primée par la presse financière.

(Palmarès et études réalisés de manière indépendante par les revues concernées)



Sélection
Épargne Patrimoniale
2016 - 2017



CONCORDANCES PERP
ADVANCE

GRESHAM BANQUE PRIVÉE



GRESHAM a exercé ses activités pendant plus d'un siècle comme filiale d'un groupe britannique, Legal & General, avant de rejoindre le groupe français APICIL début 2016.

GRESHAM consacre aujourd'hui son activité de Banque Privée et de Compagnie d'Assurance Vie à la gestion de l'épargne des particuliers les plus exigeants. La satisfaction de la clientèle s'appuie sur un réseau de Conseillers Patrimoniaux salariés couvrant la France entière (19 agences), proposant une approche sur mesure grâce à une expertise approfondie et une gamme étendue de solutions financières.

Fort de son savoir-faire en matière de gestion de l'épargne, GRESHAM développe également depuis une vingtaine d'années une offre de produits dédiés aux entreprises, en matière de retraite, de prévoyance et de santé. Grâce à une très forte croissance annuelle, la Compagnie dispose aujourd'hui d'une part de marché significative en assurances collectives et s'appuie sur un réseau de plus de 300 courtiers spécialisés.

GRESHAM Banque Privée, c'est 38 000 clients, plus de 4,5 milliards d'euros d'encours sous gestion, au sein d'un groupe en forte croissance (11 milliards d'euros sous gestion).

GRESHAM fait référence à Sir Thomas GRESHAM (1519-1579), économiste anglais et fondateur de la bourse britannique. GRESHAM fait également référence à la société GRESHAM Life, créée en 1854 en France, par laquelle le groupe Legal & General s'est implanté en France en 1934 pour y développer son activité.

CONTACTS GRESHAM

Pour tout renseignement ou pour rencontrer l'un de nos Conseillers Patrimoniaux :

Appelez le **0 808 807 005** (appel gratuit de 9h à 19h du lundi au vendredi)

Connectez-vous sur **www.gresham.fr**

GRESHAM

20 rue de la Baume

CS 10020

75383 PARIS CEDEX 08

GRESHAM

SA au capital de 15 144 874 €

RCS Paris 338 746 464

Entreprise régie par le code des assurances et soumise
au contrôle de l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution
61, rue Taitbout - 75009 PARIS

GRESHAM Banque

SA au capital de 8 460 651 €

RCS Paris 341 911 576

Établissement de Crédit N°14.120

INFORMATIONS AUX LECTEURS

Sauf mention contraire, les éléments contenus dans ce document sont produits par GRESHAM mais ne constituent en aucun cas un conseil personnalisé ou une proposition contractuelle et/ou commerciale. Ils sont donnés à titre strictement indicatif et peuvent être modifiés à tout moment, en particulier ceux de nature fiscale.

Pour envisager des mesures adaptées à votre situation, contactez un Conseiller Patrimonial GRESHAM Banque Privée.

WWW.GRESHAM.FR

GRESHAM, une marque APICIL