

Legal & Stratégies Placements

SOMMAIRE

P. 1	ÉDITO
P. 2-3	FISCALITÉ
P. 4-5	MARCHÉS FINANCIERS
P. 6	DÉCRYPTAGE
P. 7	NOUVELLES DU GROUPE
P. 8	ÉVOLUTION DE NOS PLACEMENTS

VOTRE MAGAZINE D'INFORMATIONS LEGAL & GENERAL

n° 44 - Mars 2013

ET SI LA TRAÇABILITÉ ÉTAIT LA PROCHAINE INNOVATION MAJEURE DANS LE MONDE DE L'ÉPARGNE ?

« La traçabilité désigne la situation où l'on dispose de l'information nécessaire et suffisante pour connaître (éventuellement de façon rétrospective) la composition d'un matériau ou d'un produit tout au long de sa chaîne de production et de distribution. » Cette idée n'est pas neuve puisqu'il y a 3 800 ans, en Mésopotamie, le Code de Hammurabi permettait déjà aux autorités de réglementer l'identification des différents élevages de l'époque. Adaptée au monde de l'épargne, cette notion de traçabilité pourrait sans doute être l'innovation majeure de la prochaine décennie. Bien plus contraignante que le simple concept de transparence, valoriser la traçabilité d'un placement, d'un produit ou d'une allocation offrirait à l'épargnant une visibilité légitime et lui permettrait, idéalement, de miser « sur le bon cheval » !

Il faut croire que chez Legal & General, nous avons pris un peu d'avance...

« Je ne souscris pas si je ne comprends pas »

Placements sophistiqués, jargon financier, fiscalité accrue et changeante, il est vrai qu'il est difficile pour les particuliers de s'orienter dans cet univers complexe. Pourtant, loin d'être une fatalité, il est important de souligner qu'un épargnant ne peut faire l'économie d'une bonne compréhension de l'enveloppe ou du support dans lequel il compte investir. Cela explique pourquoi, depuis plusieurs années, nous préconisons la gestion indicielle pour investir sur les marchés actions. Généralement qualifiée de gestion passive, elle est souvent présentée comme inintéressante voire ennuyeuse. Pourtant, ce choix rationnel est le seul qui garantisse à un investisseur de suivre l'évolution de ses placements en toute transparence, sans surprise, qu'elle soit bonne ou mauvaise. Les critères d'appréciation pour le passé comme pour le futur y sont parfaitement objectifs. Elle n'est le fruit ni des mérites exceptionnels d'un gérant, ni de la finesse d'analyse d'un expert.

« Quand transparence rime avec simplicité »

Pour saisir certaines occasions, il est parfois judicieux de souscrire des produits complexes. Mais, encore une fois,

le choix de l'épargnant devra se faire sur des critères clairs et objectifs. Il est essentiel que le mécanisme du produit reste le plus compréhensible possible. Prenons l'exemple des fonds structurés, qui offrent une perspective de gain dépendant des évolutions des marchés financiers et d'un indice de référence précis, selon des paramètres définis à la souscription, avec le plus souvent une protection partielle à l'échéance. Cette alliance entre garantie du capital et promesse de performance rend ces fonds à promesse accessibles aux investisseurs moins expérimentés et explique leur succès. Toutefois, les épargnants auront tout intérêt à choisir un scénario simple, un indice connu et accessible, ainsi qu'une promesse de rendement à la mesure du risque supporté et de la durée d'immobilisation des fonds. Selon une étude récente, 25% des épargnants pensent encore qu'on peut souscrire un produit sûr avec un rendement élevé !

« La traçabilité d'un investissement impose un suivi dédié »

Les profondes évolutions économiques que le monde a connues ces dernières décennies ont modifié non seulement le comportement des épargnants, mais également la manière de gérer son épargne.

L'époque où chacun pouvait bénéficier d'une rémunération aussi confortable que sécurisée est clairement révolue. Il faut désormais prendre des risques pour espérer obtenir du rendement, et cela nécessite une vigilance accrue et un suivi régulier sur la durée. Chez Legal & General, nous avons par exemple mis en place des outils qui nous permettent de suivre l'évolution des placements de nos clients. Non pas en fonction uniquement des cours de bourse, mais par rapport au prix de revient réel du support, impacté par chaque mouvement (versement, rachat ou arbitrage). Cela permet aux clients de prendre des décisions éclairées et de saisir les occasions qui ne manquent pas de se présenter.

Mais charité bien ordonnée commence par soi-même, et si le monde de l'épargne doit faire sa révolution en matière de traçabilité, il faudra que certains acteurs du marché ouvrent la voie. C'est pourquoi, en 2013, Legal & General a décidé d'être le premier assureur à communiquer, en toute transparence, la composition, ligne par ligne, de ses fonds en euros à l'agence indépendante de notation Morningstar. Espérons que cela fasse des émules. ●

¹ Source : CRÉDOC, Enquête sur « La culture financière des Français », 2011

2013: la barémisation est en marche
et la pieuvre fiscale accroît encore sa pression.

Peut-on y échapper ou doit-on s'en accommoder ?

UN TOURNANT DANS L'IMPOSITION DES REVENUS ET DES PLUS-VALUES: LA BARÉMISATION

La fiscalité, très fidèle compagne de votre épargne et de votre patrimoine, vous fait à nouveau un caprice: à partir de 2013, vos dividendes, les intérêts de vos placements obligataires ou bancaires et vos plus-values de cession de titres vont s'ajouter à vos salaires ou vos pensions pour le calcul de votre impôt sur le revenu.

Exit donc l'option pour le prélèvement forfaitaire libératoire (qui pouvait être choisi pour les dividendes et les intérêts d'obligations ou de placements bancaires) et le taux forfaitaire applicable aux plus-values de cession de titres.

Tous ces revenus et plus-values vont donc être désormais soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu.

Cette « barémisation » a cependant épargné l'assurance-vie et les plus-values immobilières (ces dernières subissent tout de même une surtaxe à partir de 50 000 €).

Depuis 2 ans, les tentacules de la pieuvre fiscale ont globalement resserré leur étreinte sur votre épargne et sur votre patrimoine, et certains dispositifs qualifiés d'optimisation fiscale ont été revisités.

Mais tout n'est pas perdu !

Devant nécessairement composer avec cette nouvelle donne, nous allons examiner ensemble quelques mécanismes patrimoniaux qui restent fiscal-supportables et les compartiments qui résistent à cette pression.

Donations

On ne peut nier que les donations constituent un outil incontournable pour organiser la transmission de son patrimoine.

On constate également que l'attention qu'y portent nos gouvernants confine à l'acharnement: pour la 2^e année consécutive, ce dispositif a vu les règles se durcir. Ainsi, le délai de reconstitution des abattements a été porté à 15 ans (alors qu'il n'était que de 6 ans début 2011) et l'abattement en ligne directe a été ramené à 100 000 €.

Bien entendu, vous conservez la faculté d'effectuer plusieurs donations dans cet intervalle de 15 ans, mais le mécanisme de

Donateur : réduisez les droits de mutation en les payant à la place des donataires.

rappel fiscal peut entraîner le paiement de droits (vous trouverez un exemple détaillé sur notre site www.lgfrance.com, rubrique: Actualité profilée).

N'oubliez pas qu'il vous est toujours possible de minorer ces droits lorsque vous faites des donations de sommes d'argent: il vous suffit de prendre ces droits en charge à la place du donataire. Cette prise en charge n'est pas considérée comme une donation par l'Administration fiscale. Par conséquent, pour un même montant total payé (dont ces droits de mutation), le montant taxable est moindre et l'économie de droits ainsi calculés augmente la part du donataire.

Exemple: une donation « classique » d'1 000 000 € à votre enfant va générer des droits d'environ 213 000 €. Si vous payez les droits à sa place, ceux-ci sont ramenés à environ 164 000 €, soit une économie de 23 % !

Votre contrat d'assurance-vie

L'assurance-vie (tout comme les contrats de capitalisation) est l'un des compartiments qui a résisté à la pieuvre.

Le prélèvement forfaitaire reste donc une option possible pour acquitter l'impôt sur les plus-values des contrats de moins de 8 ans. Et, pour les autres contrats, un taux d'imposition forfaitaire de 7,50 % s'applique après une franchise de 4600 € ou 9200 € (selon votre situation de famille).

Un élément fondamental de cet outil indispensable qu'est l'assurance-vie est parfois négligé : la clause bénéficiaire. Une rédaction appropriée peut à la fois protéger votre conjoint et éviter que vos enfants n'aient à subir une fiscalité trop pesante au décès de celui-ci : il suffit de prévoir un démembrement du bénéfice du contrat.

En prévoyant d'attribuer l'usufruit de votre épargne à votre conjoint, ce dernier sera

Démembrer la clause bénéficiaire protège toujours votre conjoint (usufruitier) et soulage fiscalement vos enfants (nus-proprétaires) à terme.

assuré de pouvoir bénéficier d'un complément de revenus en cas de besoin. Et désigner vos enfants comme bénéficiaires de la nue-propriété de cette épargne leur permettra de ne payer des droits éventuels que sur une partie de cette valeur. De plus, ils récupéreront cette épargne au décès de votre conjoint, sans aucun droit supplémentaire à payer.

Attention : la précaution rédactionnelle de cette clause en démembrement doit égale-

ment prévoir le cas où des droits seraient dus par les nus-proprétaires. Ces droits étant obligatoirement prélevés sur le capital à remettre à l'usufruitier, une mauvaise rédaction pourrait entraîner une requalification de ce paiement des droits en une donation de l'usufruitier en faveur des nus-proprétaires. Ce qui serait un comble !

Immobilier en démembrement

Vous êtes assujéti à l'ISF et n'avez pas besoin de revenus complémentaires.

Seuls les biens immobiliers détenus en

L'immobilier démembre : le couteau suisse de la pierre ?

pleine propriété ou en usufruit sont déclarables à l'ISF. Si vous n'en avez que la nue-propriété, ces biens n'entrent pas dans la base taxable. Bien entendu, l'emprunt destiné à financer ces biens n'est pas non plus admis comme passif déductible.

Cette exclusion de la base imposable à l'ISF durera aussi longtemps que l'usufruit sera porté par un tiers. Si le bien n'est que temporairement grevé d'usufruit, il reviendra dans votre base ISF lorsque cet usufruit s'éteindra.

Vous n'êtes pas assujéti à l'ISF et vos enfants n'ont pas besoin de revenus complémentaires immédiats.

En effectuant une donation de la nue-propriété à vos enfants, la base des droits sera inférieure à la valeur du bien (si vous avez moins de 71 ans, les droits seront calculés sur, au plus, 60 % de la valeur du bien).

En tant qu'usufruitier, vous continuez alors à bénéficier des revenus produits par ce bien.

À votre décès, vos enfants récupèrent la pleine propriété du bien sans aucun droit supplémentaire à payer.

En conclusion

Difficile de retrouver son chemin dans ce labyrinthe fiscal tentaculaire. Il est donc essentiel de s'adresser à un professionnel rompu aux diagnostics patrimoniaux et fiscaux qui sera à même de vous conseiller une orientation de vos investissements, en fonction de votre horizon de placement et de votre environnement familial et professionnel. Les conseillers patrimoniaux de Legal & General font partie de ces professionnels rigoureux et compétents. À ce titre, ils reçoivent des formations adaptées et fréquemment mises à jour. Ils ont de plus à leur disposition une gamme de solutions éprouvées et régulièrement plébiscitées par de nombreux spécialistes du monde de l'épargne. ●

2012 restera malgré tout un millésime rare

Les années où les actions et les obligations enregistrent des performances non seulement positives mais à deux chiffres ne sont pas si nombreuses.

Retour sur un scénario improbable

Fin 2011, le pire devenait probable.

Amorcé en 2011, le ralentissement de la croissance mondiale se poursuit en 2012, conséquence des resserrements monétaires dans les pays émergents, de la poursuite du désendettement des agents privés dans les pays développés et de l'austérité budgétaire en Europe. L'inflation qui fragilisait l'économie mondiale en 2011 se résorbe en 2012, grâce à la stabilisation des prix des matières premières.

Aux États-Unis, après les mises en garde des agences de notation pendant l'été 2011 concernant le « triple A » américain, le pays se lance dans une campagne électorale durant laquelle les positions partisanes des républicains et des libéraux risquent de mener le pays au chaos. L'actualité est alors dominée par les discussions sur la falaise budgétaire et le plafond de la dette. Cependant, l'économie américaine résiste relativement bien, avec une croissance de 2,2 % en moyenne en 2012, soutenue par la politique budgétaire non restrictive et par la politique monétaire toujours plus accommodante.

En zone euro, les marchés obligataires avaient fortement souffert en 2011 sous l'effet des abaissements de notation successifs, des

craintes d'une sortie de la Grèce, du désendettement des banques et des difficultés que montraient les politiciens à trouver des solutions adaptées.

Les banquiers centraux sauvent le jeu.

Devant le retard pris par les gouvernements européens et américain dans l'élaboration de politiques collaboratives en Europe, les banquiers centraux prennent la main.

L'année 2012 est ainsi marquée par la mise en œuvre de politiques monétaires non conventionnelles dans les pays développés pour contrer l'effet récessif de la réduction des déficits publics et du désendettement privé. Ainsi, la banque centrale américaine (la Fed) met en place dès janvier une cible d'inflation à 2 %. Elle allonge ensuite la période pendant laquelle les taux seront maintenus à un niveau bas (fin 2014 puis fin 2015). Puis, finalement, elle remplace cette date par une condition sur le niveau du taux de chômage (6,5 %). Des mesures non conventionnelles viennent compléter cette politique monétaire.

Dans la zone euro, Mario Draghi, nommé gouverneur de la Banque centrale européenne (la BCE) en novembre 2011, abreuve les banques de liquidités au travers de deux appels d'offres à très long terme en décembre 2011 et en février 2012. Ces 1 000 milliards d'euros mis à la disposition des établissements financiers de l'Euro-land leur permettent un refinancement long terme à moindre coût. Ils peuvent ainsi acheter massivement des emprunts d'État de leur pays d'origine et mettre en place d'importantes stratégies de portage de titres qui procurent des marges proches de 6 %.

L'arme absolue.

À la fin du premier trimestre 2012, les taux long terme des États périphériques se détendent suite à l'intervention de la BCE. Le deuxième trimestre et le début de l'été se caractérisent par une nouvelle envolée de ces rendements (Espagne 10 ans : 7,60 % et 2 ans : 6,80 % - fin juillet), avec des craintes

marquées de sortie d'un ou plusieurs pays de la zone euro, accentuées par la demande d'aide de l'Espagne pour recapitaliser ses banques et par l'instabilité politique en Grèce. Les investisseurs se ruent alors sur les obligations des pays qui bénéficient d'une notation AAA, comme l'Allemagne dont le taux à 10 ans descend à 1,16 %. Mario Draghi, fin juillet, affirme alors l'irréversibilité de l'euro et sauve la mise du marché obligataire souverain. Dès lors, les taux périphériques commencent à baisser, revenant sous la barre des 5 % pour l'Italie et des 6 % pour l'Espagne à 10 ans.

Toutes les classes d'actifs affichent des performances exceptionnelles.

Sur le marché des dettes privées, l'année 2012, qui s'annonçait difficile dans un contexte de crise de la zone euro, s'est finalement avérée exceptionnelle. Les investisseurs ont privilégié largement le risque corporate au risque souverain, dans un environnement caractérisé par des taux bas dans des pays core (France, Allemagne, Finlande, Pays-Bas). La situation financière des entreprises est globalement saine et, malgré la hausse du nombre de dégradations de notation, les taux de défaut se maintiennent à des niveaux faibles.

Sur les actions, le rallye du premier trimestre impressionne par son ampleur et sa rapidité. Il est initié par les opérations de refinancement de la BCE, qui éloigne le risque de crise de liquidités en zone euro. Cette vague d'optimisme est cependant de courte durée, la politique de la BCE ne constituant pas une solution de long terme aux problèmes de la zone euro et aux risques pesant sur la croissance mondiale. Ainsi, au 2^e trimestre, la correction sur les marchés actions est rapide et importante : DAX30 (- 8 %) et CAC40 (- 7 %). Outre-Atlantique, le S&P500, indice boursier fondé sur 500 grandes sociétés cotées sur les bourses américaines, démontre une certaine résistance (- 3 % au T2), porté notamment par des perspectives de profits plus soutenues qu'en zone euro. Au 2^e trimestre, le ralentissement des économies émergentes, couplé

avec la chute des cours du pétrole (- 23 % pour le Brent), pénalise ces marchés, avec notamment le Brésil (- 16 %) et la Russie (- 15 %).

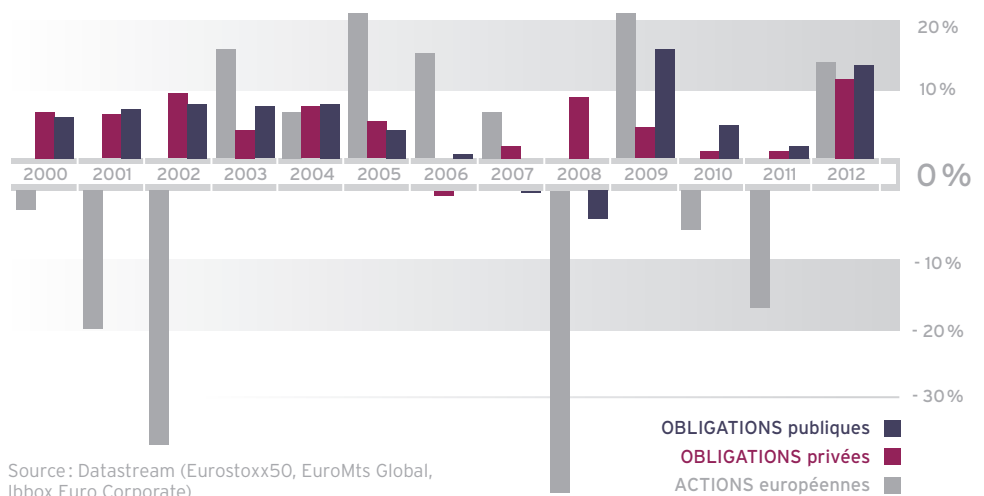
En zone euro, le discours de Mario Draghi aboutit à un fort rallye de l'ensemble des places boursières européennes au 3^e trimestre. La troisième vague de Quantitative Easing (rachats de titres de dette) par la Fed constitue également un élément de soutien important aux actifs risqués.

Que nous réserve 2013 ?

Le désendettement massif des agents économiques va continuer à produire ses effets: une période de récession ou de croissance nulle dans l'Euroland et un ralentissement de l'activité aux États-Unis. Les marchés vont vivre au rythme des mauvais chiffres macroéconomiques et des incertitudes électorales, d'abord en Italie, puis en Allemagne au quatrième trimestre. Il semble acquis que le retour de la croissance ne pourra avoir lieu avant le second semestre 2013 en Europe.

En tout état de cause, les signaux pour les marchés ne sont pas aussi négatifs. Sur les marchés obligataires, l'absence de croissance et d'inflation, et la normalisation des marchés en Euroland devraient prévenir une forte remontée des taux d'intérêt. La convergence, non linéaire, des taux d'intérêt des pays périphériques de la zone et des pays core devrait se poursuivre.

IL EST RARE QU'ACTIONS ET OBLIGATIONS CONNAISSENT DES RENDEMENTS DE PLUS DE 10% LA MÊME ANNÉE. 2012 EST À CE TITRE UNE ANNÉE EXCEPTIONNELLE. EN EFFET, LES FORTES TENSIONS SUR LES TAUX DES PAYS PÉRIPHÉRIQUES ONT LARGEMENT COMPENSÉ LES TAUX BAS DES PAYS LES MIEUX NOTÉS.



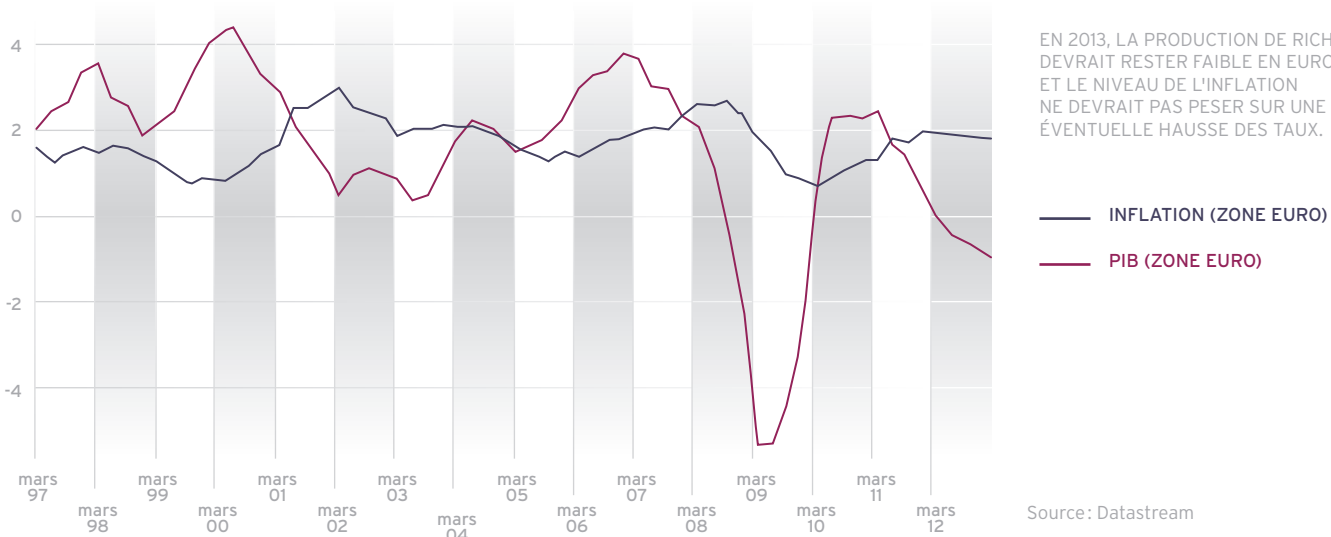
Source: Datastream (Eurostoxx50, EuroMts Global, Ibbot Euro Corporate)

De plus, les marchés d'actions pourraient être soutenus par les politiques toujours extrêmement accommodantes et expansionnistes des banques centrales, qui favorisent les actifs risqués. De surcroît, la faiblesse des rendements obligataires devrait pousser les investisseurs vers les actions et des espérances de gains plus importantes.

Les facteurs de risque seront politiques tant dans l'Euroland qu'aux États-Unis, compte tenu des négociations très serrées qui se tiennent sur l'endettement et les déficits

budgétaires de part et d'autre de l'Atlantique.

Une autre source de risque pourra venir de la course aux dévaluations compétitives, dans le but de donner un coup de fouet aux exportations, dans laquelle les différentes zones économiques, à l'exception de la zone euro, ont l'air d'être prêtes à s'engager. ●



EN 2013, LA PRODUCTION DE RICHESSES DEVRAIT RESTER FAIBLE EN EUROPE ET LE NIVEAU DE L'INFLATION NE DEVRAIT PAS PESER SUR UNE ÉVENTUELLE HAUSSE DES TAUX.

— INFLATION (ZONE EURO)
— PIB (ZONE EURO)

Source: Datastream

Quand les fonds en euros prennent des risques

Une performance honorable, une garantie en capital à tout moment, une flexibilité de gestion avec des rachats possibles si nécessaire, les avantages du fonds en euros ne manquent pas pour expliquer le succès rencontré par ce placement depuis une trentaine d'années.

Mais depuis peu, la baisse des taux obligataires, l'augmentation des contraintes réglementaires et une communication biaisée conduisent certains assureurs à dénaturer le placement préféré des épargnants français.

CETTE RÉVOLUTION SILENCIEUSE RISQUE DE NE PAS ÊTRE INDOLORE.

Quelques fonds en euros se sont permis d'afficher une rémunération en hausse pour 2012. Il s'agit, selon les gestionnaires, des fruits d'un pari réussi : au plus fort de la crise bancaire, ils avaient misé de manière importante sur les obligations de sociétés financières et sur les emprunts d'États des pays périphériques de la zone euro. Derrière cette hausse se cache donc une dégradation de la solidité de ces portefeuilles, rarement revendiquée par l'assureur.

Les autres fonds en euros « sur-performants » sont les fonds dits de nouvelle « génération », entendez de nouvelle « composition ». On y trouve les fonds en euros à dominante immobilière, qui investissent de 50 à 90 % de leurs actifs dans la pierre, et les fonds en euros dynamiques, qui investissent, quant à eux, entre 20 et 30 % de leurs actifs sur les marchés actions. Pour des raisons de coût important, les promoteurs de ces derniers fonds restreignent en

revanche la collecte sur ce type de produits à 100 millions d'euros en général. Mais comme les assureurs ne manquent pas d'imagination, de nouveaux fonds en euros viennent de faire leur apparition : des fonds en euros hybrides, qui associent immobilier et marché actions et promettent des rendements encore plus élevés que les fonds précédents.

Vous l'aurez compris, la bataille annuelle des taux de rendement servis sur un an et la couverture médiatique de ces annonces sous forme de classements sommaires ne favorisent pas les comportements les plus vertueux. D'une part, elles donnent l'illusion que le fonds en euros et les produits de court terme de type livret jouent le même match dans la même ligue. D'autre part, elles incitent les assureurs à dénaturer certains fonds en euros pour afficher la performance la plus élevée possible à court terme. Et les techniques pour y parvenir sont aussi nombreuses que partagées. Certains, par exemple, vont pénaliser les clients les plus fidèles pour favoriser les clients souscripteurs de nouveaux contrats. Comme la compagnie peut à sa guise répartir les bénéfices de son actif général entre ses différents contrats, les compagnies les moins loyales vont privilégier les nouveaux contrats, qui seront ainsi plus faciles à vendre. Une autre technique fortement répandue va consister à prélever un maximum de frais, dès l'ouverture ou lors de chaque versement ou arbitrage, frais qui permettront à l'assureur de « doper » artificiellement les rendements sur une courte période, en particulier sur un contrat récent ne possédant pas encore d'encours important. Malheureusement, après quelques années, la réalité reprend ses droits et la performance décroît fortement.

Il est donc important de regarder la régularité d'un fonds en euros, et plus encore sa composition, lorsqu'elle est communiquée par l'assureur.

Et sans préjuger des performances futures, il est logique de penser que plus un rendement annuel servi sera élevé, plus l'assureur aura pris des risques pour surperformer le marché, et plus ses rendements à venir risquent d'être volatils. Enfin, au-delà de la performance financière pure, il est aussi utile de regarder l'offre de valeur globale faite aux clients.

Un fonds en euros, par sa simplicité, par la clarté de sa composition et par l'assurance d'une gestion rigoureuse sur des obligations de qualité est, et doit rester, le socle solide sur lequel on bâtira une allocation diversifiée. Mais pour être efficace, cette combinaison ne peut être que transparente et s'appuyer sur des placements clairement identifiés, autant dans leur composition que dans leur exposition au risque. En limitant sur son périmètre les risques pris par l'assuré et en assurant une visibilité et une stabilité de ses résultats, il donne à l'épargnant la possibilité de piloter avec précision son allocation entre différentes classes d'actifs et l'adapter ainsi à ses objectifs patrimoniaux.

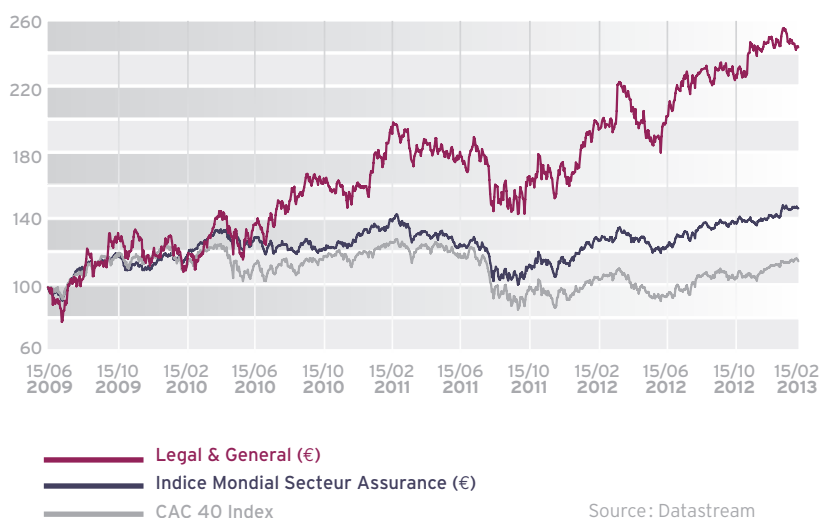
Bâtir une stratégie patrimoniale, ce n'est ni un effet d'annonce, ni un slogan publicitaire. En matière d'investissement, une certitude vaut plus que toutes les promesses, et la gestion d'un patrimoine mérite mieux qu'un pari, aussi réussi soit-il ! C'est en tout cas notre vision, notre engagement, notre responsabilité et le prix de la confiance de nos clients. ●

Legal & General

500 milliards d'euros de fonds
sous gestion à fin 2012

Le groupe Legal & General a annoncé des résultats record pour l'année 2012. Ces chiffres salués par les marchés financiers confirment l'excellente santé du groupe ainsi que la qualité de sa gestion et de sa stratégie.

PERFORMANCE BOURSILIÈRE DU GROUPE LEGAL & GENERAL (BASE 100 AU 15/06/2009)



Source: Datastream

DÉCLARATIONS* de Nigel Wilson

Chief Executive Officer
du groupe Legal & General

« Avec une croissance des ventes à deux chiffres, le Groupe Legal & General a battu de nouveaux records en 2012, démontrant une nouvelle fois que nos clients apprécient nos solutions en matière d'épargne, de placements et d'assurance. La stagnation de l'économie et l'environnement incertain n'ont pas eu d'impact significatif sur notre activité grâce aux moteurs de croissance que sont pour nous le vieillissement de la population, la baisse des retraites et du remboursement des dépenses de santé par l'État, ainsi que le désengagement des banques en matière d'investissement à long terme.

Notre savoir-faire, notre taille et nos synergies nous permettent de proposer des solutions face à ces défis et nous placent en bonne position pour tirer le meilleur parti de ces changements structurels.

L'augmentation de 20 % de notre dividende a été rendue possible par une croissance de 12 % du bénéfice par actions et par de solides flux de trésorerie. Ces résultats reflètent nos atouts croissants en matière d'exécution opérationnelle, d'effet de taille ainsi que d'efficacité de nos processus de production et de distribution.

Nous avons la capacité, l'opportunité et l'ambition de continuer à faire croître nos bénéfices en 2013 et au-delà.

Legal & General saura saisir les opportunités qu'offrent les évolutions à long terme de notre société en matière de retraite, de gestion de placements, de solutions numériques, de prévoyance et d'investissements directs.

Notre solidité financière nous permettra de continuer à réaliser une forte croissance organique qui pourra être complétée par d'éventuelles acquisitions si ces dernières répondent à l'ensemble de nos rigoureux critères stratégiques et financiers. Nous fournissons à nos clients des services financiers dans les moments les plus excitants, les plus critiques ou les plus difficiles de leur vie, tout en participant au développement de l'investissement et de la croissance de l'économie.

Pour Legal & General, les préoccupations sociétales et la réussite financière de notre Groupe sont deux notions indissociables. »

* Source: Legal and General Group

NOTATIONS DE SOLIDITÉ FINANCIÈRE*

S&P AA-
AM Best A+
Moody's Aa3

* Notations en vigueur au 1^{er} mars 2013
de L&G Assurance Society Limited

FOCUS

Cours de l'action L&G Group :
• + 145 % depuis le 15/06/2009¹

Résultats à fin 2012 :

- Actifs sous gestion = 500 milliards d'euros
- Collecte nette (LGIM) = 8,75 milliards d'euros (3,7 mds en 2011)
- Cash généré = 1,06 milliard d'euros (1,04 md en 2011)

Nominations en 2012

Nigel Wilson est nommé CEO du Groupe au mois de juin en remplacement de Tim Breedon.

John Pollock, Responsable du département « Rentes et Prévoyance », prend en charge la supervision du développement de la filiale française du groupe.

En France, la stratégie à long terme de Legal & General porte ses fruits

2012 aura été marquée en France par le développement et la consolidation de nos deux principaux métiers : la banque patrimoniale et notre offre sur mesure dédiée aux entreprises de 50 à 500 salariés en matière de prévoyance, de santé et de retraite.

Ainsi, la qualité de notre gestion et la pertinence de notre stratégie centrée sur la satisfaction de nos clients nous ont permis, dans un environnement compliqué, d'afficher en France de bons résultats d'activité, bien supérieurs à ceux du marché (+ 10 % de chiffre d'affaires en 2012 en épargne contre - 12 % pour le marché à la même époque).

Anticipant la baisse des taux longs, nous avons élargi en 2012 notre gamme à l'immobilier, à travers une SCPI et une SCI. D'autre part, notre premier fonds à échéance, lancé en 2011 pour miser sur un rebond de l'eurostox50, a été couronné de succès puisque remboursé par anticipation dès la première année.

Ainsi, un grand nombre de nos clients ont

diversifié une partie de leur épargne sous gestion et ont profité de performances intéressantes :

RENDEMENT² EN 2012 DE NOS OFFRES DE DIVERSIFICATION :

SCI Primonial Capimmo : 5,07 %
SCPI Primopierre : 5,30 %
L&G Opportunité 2011³ : 10,35 %

De plus, dans un souci de proximité avec nos clients, nous avons ouvert deux nouvelles agences à Nancy et Nantes afin de densifier le maillage national de notre réseau de Conseillers Patrimoniaux.

Legal & General dans le « TOP 30 de la santé »

Notre activité en assurances collectives n'a pas été en reste. Avec une hausse de notre chiffre d'affaires en Santé (+ 15 %) et en Prévoyance (+ 7 %), Legal & General fait désormais partie des 30 principaux acteurs des assurances collectives⁴. ●

¹ Cours en euros entre le 15 mars 2009 et le 31 décembre 2012 - Source: Europerformance

² Avant fiscalité et frais de gestion de l'enveloppe

³ Clôture anticipée dès la 1^{re} année le 30 novembre 2012

⁴ Classement publié par le journal l'Argus de l'assurance

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 annuels sont au maximum de 1,196 % TTC.

OPCVM	Indice de référence ou spécialisation	Date de création	ÉVOLUTION (EN%) CALCULS COUPONS RÉINVESTIS							5 ans du 31/12/07 au 31/12/12
			2007	2008	2009	2010	2011	2012		
MONÉTAIRE										
Sécuri-Taux (Sicav)	Fonds monétaire en euros	11/06/86	3,15	3,33	0,35	0,18	0,70	0,04	4,64	
Stratégie Dollar Court Terme	Fonds monétaire en US dollars	25/02/07		5,48 *	-0,24	-0,02	-0,23	-0,47	4,48 *	
OBLIGATIONS										
Stratégie Rendement (Sicav)	Obligations long terme internationales	03/08/87	0,45	7,65	3,93	1,57	2,55	2,56	19,52	
Stratégie Oblig 7/10	Obligations souveraines Zone Euro	02/09/88	0,66	11,59	2,27	-0,44	2,14	11,32	29,18	
Stratégie Trimestrielle	Fonds à revenus trimestriels	20/01/88	2,09	7,84	5,60	2,38	1,90	2,16	21,37	
IMMOBILIER**										
SCI Primonial Capimmo	Société Civile Immobilière à capital variable	26/07/07	8,91	6,97	2,49	3,18	1,80	5,07	20,99	
SCPI Primopierre	SCPI d'immobilier d'entreprise	08/08/08				5,70	5,46	5,30		
ACTIONS										
Indiciels Sectoriels										
Stratégie Indice Pierre	I.E.I.F. Eurozone	20/01/88	-29,68	-55,17	51,18	11,47	-19,91	26,08	-23,71	
Stratégie Indice Or	FT Gold Mines	20/01/88	6,08	-25,48	43,74	39,59	-14,90	-16,93	5,71	
Stratégie Indice Santé	MSCI Pharmaceuticals, Biotechnology & Life Sciences	25/10/99	-10,28	-16,24	16,14	9,61	12,20	15,19	37,83	
Stratégie Indice Techno	MSCI Information Technology	07/04/00	6,06	-44,18	50,32	16,49	-2,03	6,96	2,43	
Stratégie Indice Télécom	MSCI Telecommunication Services	07/04/00	6,49	-33,13	17,17	19,97	-0,68	3,80	-3,08	
Stratégie Indice Alimentation	MSCI Food, Beverage & Tobacco	06/04/01	7,16	-23,08	25,63	23,76	13,06	9,09	47,50	
Stratégie Eurocovered MP	Morgan Stanley EuroCovered MP	25/03/11						-5,49		
Stratégie EuroActions Dividendes	MSCI EMU High Dividend Yield	25/03/11						5,88		
Indiciels Géographiques										
Stratégie CAC	CAC 40	25/06/90	2,85	-40,81	26,26	-0,79	-14,48	18,77	-24,69	
Stratégie Indice Japon	Nikkei 225	24/01/92	-17,45	-25,79	14,70	18,18	-11,08	7,53	-3,81	
Stratégie Indice USA	Standard & Poor's 500	24/01/92	-7,13	-35,20	19,95	22,22	3,21	11,09	8,93	
Stratégie Indice Allemagne	DAX	22/11/93	20,30	-41,17	22,24	14,53	-16,56	26,88	-12,81	
Stratégie Indice Grande-Bretagne	FTSE 100	22/11/93	-3,31	-46,47	33,28	14,94	-3,17	6,11	-15,74	
Stratégie Indice Europe (Sicav)	DJ EuroStoxx 50	25/06/98	8,43	-42,77	25,05	-3,27	-15,00	16,94	-31,19	

* Évolution depuis la création du fonds

** Supports non gérés par Legal & General Asset Management (France)

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.

Fiscalité en vigueur au 1^{er} mars 2013