



L'assurance vie : un avantage en terme de transmission mais en quoi est-il aussi un placement financier attractif?

Melvyn Fayaud

► To cite this version:

Melvyn Fayaud. L'assurance vie : un avantage en terme de transmission mais en quoi est-il aussi un placement financier attractif?. Gestion et management. 2014. dumas-01120149

HAL Id: dumas-01120149

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01120149>

Submitted on 24 Feb 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



MEMOIRE DE STAGE

L'ASSURANCE VIE, UN AVANTAGE EN TERME DE TRANSMISSION MAIS EN QUOI EST-IL AUSSI UN PLACEMENT FINANCIER ATTRACTIF ?



Présenté par : Melvyn FAYAUD

Nom de l'entreprise : LCL

Tuteur entreprise : Olivier DEBARNOT

Tuteur universitaire : Gilles SANFILIPPO

Remerciements

Tout d'abord, je souhaite remercier Monsieur Philippe BRANDELY, Directeur Régional (DR) pour tous ses conseils, son soutien pendant ma mission de prospection et sa confiance pendant tout mon stage de fin d'études.

Mais encore, je tiens à remercier Monsieur Olivier DEBARNOT, Directeur de Groupes d'Agences (DGA) et en même temps, mon tuteur de stage, de m'avoir accordé sa confiance et ainsi, permis d'intégrer l'entité LCL pour effectuer ce stage de fin d'études au sein de l'agence cathédrale de Grenoble : Victor Hugo.

Je souhaite également remercier Monsieur Gilles GRANDGONNET, Responsable du Développement et de l'Animation Commerciale qui m'a offert des opportunités commerciales que j'ai apprécié à réaliser.

De plus, je veux remercier l'ensemble des collaborateurs de l'agence de Victor Hugo, en commençant par le directeur de l'agence (DA), Monsieur David PAPA qui m'a accordé son temps pour m'intégrer au sein de son équipe et qui a été présent par ses conseils et sa disponibilité pendant tout mon stage.

Je remercie également Madame Pascale BOMBARDIER et Madame Sophie RETHY, toutes deux Conseillères Privées, qui ont pris le temps de me former à mon futur poste en m'impliquant quotidiennement à leur travail, tant sur le plan administratif que commercial. Mais aussi en m'incluant dans leurs rendez-vous face à leur clientèle. Ensuite, elles m'ont expliqué leurs conseils auprès des clients que nous avons eu l'occasion de rencontrer ensemble.

Mais encore, je remercie la totalité des collaborateurs de l'agence de Victor Hugo par leurs aides, leurs conseils et leurs accompagnements tout au long de mon stage qui auront été un précieux atout à mon intégration au sein de cette agence.

Enfin, j'aimerais remercier Monsieur Gilles SANFILIPPO, mon tuteur universitaire mais aussi Directeur du Master 2 : Gestion de Patrimoine à l'IAE de Grenoble pour sa disponibilité, son accompagnement et ses conseils nécessaires à la rédaction de ce mémoire.

Préambule



- Gouvernance et Forme Juridique du LCL

LE CREDIT LYONNAIS

18 rue de la république

69002 Lyon 2^{ème}, France

Société Anonyme au capital de 1 847 860 375 €

RCS : Lyon B954 509 741

N°ORIAS : 07 001878

www.lcl.fr

- Présentation générale du LCL :

Le Crédit Lyonnais, connu sous le nom du LCL depuis 2005, est une banque française fondée à Lyon, en 1863. Aujourd'hui, elle est considérée comme l'un des trois piliers de l'industrie bancaire avec la BNP et la Société Générale. Le LCL est détenu par le Crédit Agricole depuis 2003.

Après le rachat effectué par le Crédit Agricole, le Crédit Lyonnais s'est recentré sur son activité de banque de proximité. Le nom « **LCL** » est né le 28 août 2005 ainsi que son slogan : « *Demandez plus à votre banque* ».

Aujourd'hui, les activités du LCL sont au nombre de cinq :

- La banque des particuliers, des professionnels et des entreprises ;
- La banque privée ;
- La banque en ligne via e.LCL.

La campagne de publicité qui a été menée par le LCL au cours de ces derniers mois sur toutes les chaînes de télévision traduit son positionnement :

- Le client au centre de ses intérêts ;
- L'écoute des besoins et des attentes des clients ;
- La volonté d'apporter des solutions concrètes et innovantes ;
- Démontrer une attitude de responsabilité à l'égard des clients.

Le LCL possède plus que quatre filiales, les autres ayant été intégrées au Groupe Crédit Agricole :

- Interfimo : organisme de financement pour les professions libérales ;
- La banque Thémis : financement des procédures collectives des entreprises ;
- Angle neuf : filiale spécialisée dans l'investissement dans l'immobilier neuf ;
- La Banque Française Commerciale-Antilles Guyane.

- Chiffres clés :

- Plus de 2 000 implantations commerciales majoritairement situées en zone urbaine ;
- 6 millions de clients particuliers ;
- 330 300 clients professionnels et petites entreprises ;
- 27 000 clients entreprises et institutionnels ;
- Plus de 20 000 collaborateurs ;
- 3 800 millions de chiffre d'affaires en 2013 ;
- Dividende net par action : 1.59 euros.

- Présentation du lieu de mon stage de fin d'études :

J'ai effectué mon stage de fin d'études dans l'agence dite « *cathédrale* » de Grenoble puisque c'est la plus importante de par sa taille et de par son pouvoir de décision. En effet, au rez-de-chaussée, c'est la banque de réseau avec une vingtaine de collaborateurs : le DGA, le DA, un adjoint de fonctionnement, quatre conseillers Moyen Haut de Gamme, trois conseillers privés, deux conseillers professionnels, trois attachés commerciales, deux alternants en licence et des équipiers d'appuis.

Au premier étage, l'espace étudiant où deux conseillers et un attaché commercial sont dévoués aux étudiants. Et la banque privée est également présente au premier étage.

Au second étage, c'est la direction Isère-Drome-Ardèche-Haute-Alpes (IDAHA) qui a ses bureaux. Tous les responsables de cette direction siègent ici.

Enfin, au troisième étage se trouve la direction locale de la banque des entreprises et des grandes fortunes (BEGF).

Ce bâtiment, situé au 1 rue Molière à Grenoble est bien placé puisqu'il est en plein centre-ville (Place Victor Hugo). C'est pourquoi le LCL en a fait une agence cathédrale et que toutes les décisions importantes d'IDAHA sont prises ici. Cependant, c'est un secteur où l'intensité concurrentielle est forte car à moins de 100 mètres du LCL, plusieurs banques sont présentes dont la BNP, le CIC et la Société Générale.

SOMMAIRE

Remerciements	2
Préambule	3
 <u>Partie 1 : Le mécanisme et généralités de l'assurance vie :</u>	 9
<u>1^{ère} sous-partie : Les généralités de l'assurance vie :</u>	9
1.1. Présentation des différents types de contrats :	9
1.2. Les différents types de supports :	10
1.3. Aspects techniques de l'assurance-vie :	12
<u>2^{ème} sous-partie : Le régime juridique lié l'assurance-vie :</u>	12
2.1. Les intervenants au contrat :	12
2.2. La clause bénéficiaire	13
2.3. L'assurance-vie et le régime de communauté :	16
2.4. La notion de primes manifestement exagérées :	18
<u>3^{ème} sous-partie : Assurance-vie et incapacité :</u>	19
<u>4^{ème} sous-partie : La fiscalité de l'assurance-vie :</u>	20
4.1. Les prélèvements sociaux :	20
4.2. La fiscalité en cas de rachat partiel ou total:	20
4.3. La sortie de l'assurance-vie en rente :	22
4.4. La fiscalité en cas de décès	24
 <u>Partie 2 : Cas pratique de l'assurance-vie Rouge Corinthe</u>	 27
<u>1^{ère} sous-partie : Le marché de l'assurance-vie :</u>	27
1. Les parts de marché (PDM):	27
1.2. La concurrence et le mode de distribution sur le marché :	28
1.3. Analyse de l'offre sur ce marché :	29
1.4. Analyse de la demande ce marché :	29
1.5 L'analyse de l'environnement :	30

1.6 Les concurrents à l'assurance-vie en termes de rémunération et d'avantages fiscaux :	31
<u>2^{ème} sous-partie : Présentation des différents types de contrats AV du LCL :</u>	32
2.1. Les assurances-vie de la banque de réseau LCL	32
2.2. Les assurances-vie de la banque privée:	33
2.3. L'évolution des supports en euros et en UC sur 5 ans :	35
<u>3^{ème} sous-partie : Exemple pratique de la vente du Rouge Corinthe aux clients du LCL : ..</u>	37
3.1. Les clients ciblés par mon action commerciale (<i>identifier les motifs de contacts</i>) : ..	37
3.2. Le phoning (<i>prendre rendez-vous</i>) :	38
3.3. La préparation du rendez-vous (<i>préparer l'entretien</i>) :	39
3.4. Mon déroulé durant l'entretien :	40
3.5. Bilan :	44
Conclusion	47
Bilan personnel et professionnel	48
Webographie	49
Annexes	50

Introduction

Les français ont connu au cours du début du XXIème siècle, des bouleversements et des événements tant sur le plan économique que financier qui sont venus impacter directement la valeur de leur patrimoine. Dorénavant et à cause de ces bouleversements, l'appétence des français à investir dans les produits financiers est modifiée.

De plus, les marchés financiers sont plus ou moins dans la tourmente depuis la crise financière de 2008. En effet, il a fallu six ans pour le Dow Jones et le FTSE 1000 pour qu'ils reviennent à leurs valeurs initiales à l'aube de la crise. Pour le CAC 40, il n'a toujours pas retrouvé son niveau qui était le sien à l'aube de la crise : 6 100 points. Aujourd'hui, le CAC 40 vacille à 4 200 points. De ce fait, les épargnants français sont devenus plus réfractaires à des produits qui sont corrélés à l'évolution des marchés financiers.

Mais encore, le journal « *Le Monde* » titrait le 10 Juillet 2014 : « *Livret A : vers un taux historiquement bas de 1 %* ». Le 1er août, le titre du journal s'est avéré être juste puisque ce produit d'épargne est tombé à un rendement net d'1%. La baisse des taux d'intérêts pousse les français à modifier leur comportement puisque le Livret A par exemple, devient un produit non attractif. Cependant, il jouit encore d'une disponibilité immédiate que les français apprécient en cas de dépenses inattendues.

Enfin, les choix politiques comme l'augmentation de la cotisation pour la retraite forcent les contribuables français à trouver d'autres sources de revenus pour compenser la perte des revenus liés aux pensions de retraite.

Tous ces éléments ont permis aux français de changer leur fusil d'épaule et ils sont devenus encore plus prudents qu'auparavant. Cette crise financière a bouleversé les mentalités des français. En effet, ils recherchent des placements dits « *sécurisés* » qui offre un rendement supérieur au Livret A par exemple. Ils recherchent ce type de placement pour préparer des revenus complémentaires à leur retraite également.

C'est pourquoi, l'assurance-vie est un produit qui est en plein essor car il permet à l'investisseur de sécuriser son capital et de se préparer des revenus complémentaires tout en essayant de transmettre son patrimoine à ses proches en limitant les droits de succession à payer.

De plus, selon une étude de l'Insee, environ 42% des ménages avaient une assurance-vie en 2010. Soit une évolution de sept points par rapport à 2004 où seulement 35% en possédait une. Ainsi, nous pouvons affirmer que c'est un produit qui est en vogue et qui va continuer à se développer dans la mesure où le contexte économique est incertain.

Mais encore, à la question « *Aujourd'hui, quels sont les meilleurs placements pour votre épargne ? En première réponse ?* » L'assurance-vie et l'immobilier arrive en tête avec 21% devant le

Livret (20%). Le PEL ferme la marche avec 17%¹. Ce sondage met en avant les attentes des français qui recherchent des placements sécurisés.

Enfin, selon un sondage réalisé par la Fédération Française des Sociétés d'Assurances (FFSA)², 53% des français souhaitent épargner une partie de leurs revenus dans les prochains mois puisqu'ils recherchent avant tout de la sécurité. Sur ces 53%, 74% d'entre eux privilégient un placement sur une assurance-vie.

Ainsi, c'est l'ensemble de ces problèmes développés ci-dessus qui font de l'assurance-vie, un produit qui a de l'avenir et que les banques via leurs conseillers financiers ont un rôle de conseil et d'accompagnement à réaliser en connaissant leurs intentions, leurs besoins et leurs objectifs à court, moyen et long terme.

A l'issue d'une partie théorique sur l'assurance-vie suivie d'une partie pratique sur un des contrat d'assurance-vie vendu par le LCL, la rédaction de ce mémoire cherchera à répondre, in fine, à la problématique suivante : « ***L'assurance-vie, un avantage en terme de transmission mais en quoi est-il aussi un placement financier attractif ?*** »

¹ Enquête 214 du Cercle des Epargnants : « Les français, l'épargne et la retraite »

² www.ffsa.fr

Partie 1 : Le mécanisme et généralités de l'assurance vie :

Le but de cette première partie est de présenter l'assurance-vie dans sa globalité. En effet, cela va nous permettre de nous immerger dans le sujet et posera les bases de la suite de ce mémoire. C'est pourquoi, il me semble primordial de comprendre le fonctionnement, les caractéristiques et les avantages que procure l'assurance-vie. Ainsi, cette partie a pour objectif de réunir un condensé d'informations élémentaires destinées à éclaircir le mémoire pour la seconde partie.

1^{ère} sous-partie : Les généralités de l'assurance vie :

1.1. Présentation des différents types de contrats :

1.1.1. Contrat d'assurance décès pur :

Ce type de contrat est également appelé un « *contrat de prévoyance* ». C'est un contrat établi entre un assureur et un souscripteur où ce dernier s'engage à payer une cotisation annuelle. En contrepartie, au décès du souscripteur, l'assureur versera un capital prévu lors de la souscription au contrat aux bénéficiaires désignés par le souscripteur.

Ils existent des options que l'on peut ajouter au contrat assurance décès. En effet, il est possible de sortir le capital en « *rente éducation* » lors du décès du souscripteur pour les enfants qui ont un âge inférieur à 25 ans. Cela peut être un choix judicieux dans la mesure où cette rente servira au financement des études supérieures de ses enfants.

Enfin, il existe deux catégories de contrat assurance décès pur :

- Assurance temporaire décès : C'est le versement du capital en cas de décès avant une date donnée (emprunt immobilier par exemple). L'inconvénient de ce type de contrat est l'augmentation des cotisations au fil du temps et que les fonds sont perdus.
- Contrat vie entière : C'est le versement du capital assuré ou d'une rente après le décès de l'assuré aux bénéficiaires quelque soit la date du décès.

1.1.2. Contrat d'assurance vie pur :

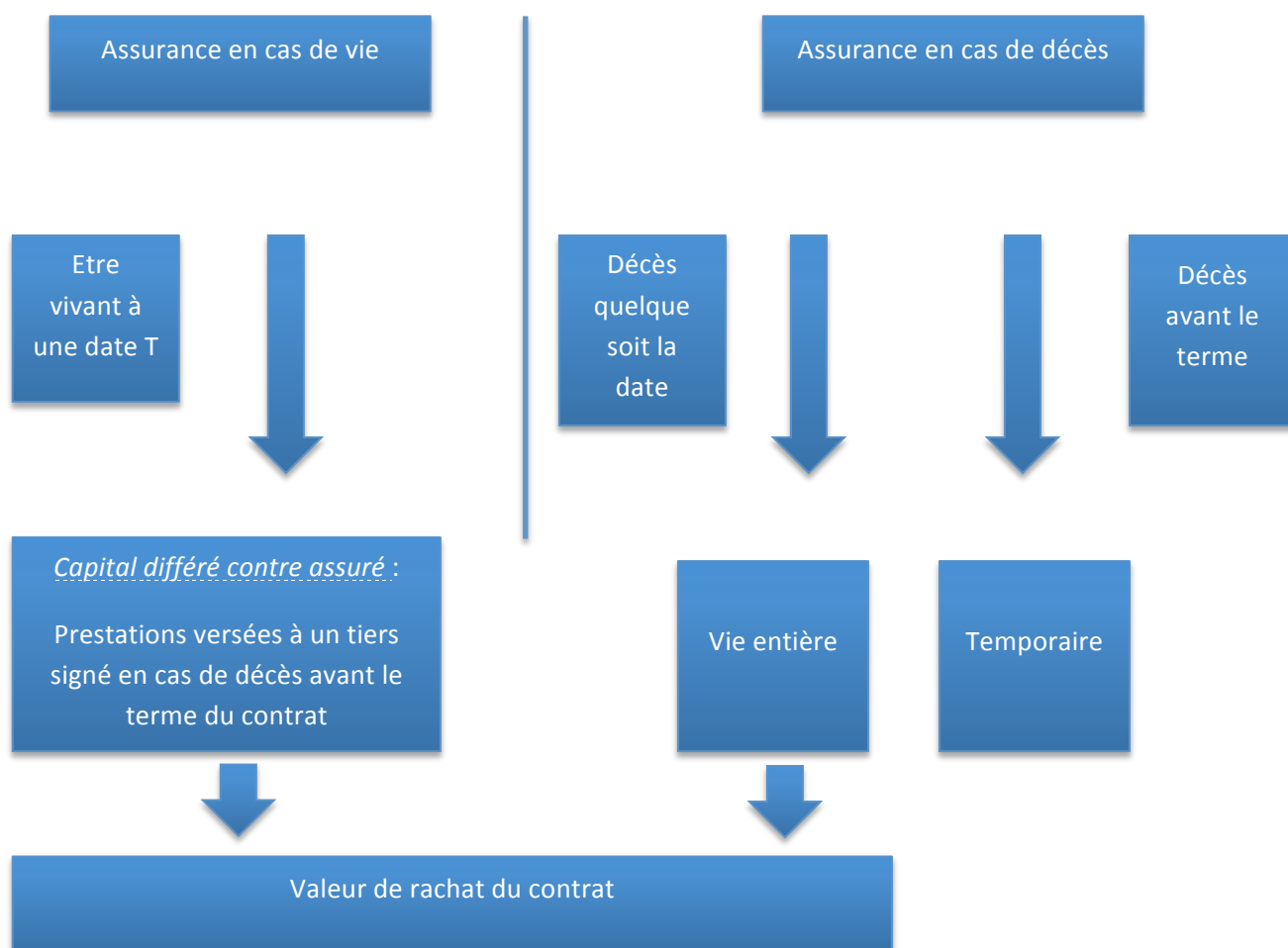
Le contrat d'assurance-vie est un contrat par lequel l'assureur s'engage en contrepartie du paiement d'une ou plusieurs primes reçues par le souscripteur à verser à un ou plusieurs bénéficiaires désignés une somme d'argent, soit en cas de vie (sortie en rente ou en capital) soit en cas de décès (dénouement du contrat). Ainsi, aucune prestation n'est à prévoir en cas de décès mais un avantage fiscal en terme de succession qui sera développé plus loin (Cf. 4.4P24).

De plus, ce contrat garantit le versement d'un capital ou d'une rente si l'assuré est encore vivant au terme du contrat. Il est important de noter que la sortie en rente est partiellement soumise à l'IR en fonction de l'âge du rentier, au jour de la perception du premier arrérage de la rente (Cf. **Annexe N°1**).

La rente est soumise également aux prélèvements sociaux sur la partie imposable de cette dernière. Si l'assuré décède, le contrat sera dénoué et sera versé aux bénéficiaires désignés après le paiement des droits de successions.

Ainsi, Le but de l'assurance vie est de faire fructifier l'épargne du souscripteur tout en poursuivant un objectif à long terme, comme la préparation de la retraite avec un complémentaire de revenus. C'est ce type de contrat que nous allons donc continuer à développer tout au long de ce mémoire.

1.1.3. Schéma récapitulatif des types de contrats



1.2. Les différents types de supports :

Les supports sont incontournables dans la création d'un contrat d'assurance-vie. En effet, ces derniers permettent de placer l'épargne des souscripteurs en répondant à leurs attentes en termes de risques et de rémunération. Il existe deux types de supports que nous allons développer.

1.2.1. Le mono-support :

Comme son nom l'indique, c'est un seul support. Il peut être soit en euros, soit en unité de compte (UC).

Cependant, ce support est souvent utilisé pour un support en euros. En effet, c'est le support choisi pour un placement dit « *bon père de famille* » qui permet une rémunération dite sécurisée puisque la somme investie est garantie.

La rémunération du support en euros est composée du taux technique ou du taux annuel garanti auquel s'ajoute la participation aux bénéfices. Le taux technique est la rémunération minimale de l'épargne garantie par l'assureur.

Ce taux est plafonné par l'article A 132-1 du code des assurances à 60% du Taux Moyen des emprunts d'Etat (TME) avec un maximum de 3,50% de rémunération. La participation aux bénéfices est le fait que l'assureur investit les sommes reçues des assurés pour obtenir des meilleurs résultats que le taux garanti. L'assureur a huit ans pour les redistribuer aux souscripteurs.

La valeur de rachat pour un support totalement en euros est la suivante : Primes versées – frais du contrat (frais d'entrée, de gestion...) + rémunération du support euros – rachat antérieurs.

Le mono-support peut être totalement en UC, mais c'est extrêmement rare que le souscripteur prenne cette option. Il va plus se tourner sur le multi-support.

Cependant, la valeur de rachat pour un support totalement en UC est la suivante : Primes versées – frais du contrat (frais d'entrée, frais de gestions...) + plus ou moins values des UC – rachats antérieurs.

1.2.2. Support Multi-support :

Ce type de support est l'addition des deux. Ce support comprend : un support en euros et au moins un support en unités de compte (UC). L'UC est utilisée pour booster la rémunération par rapport au support en euros.

Il est important de noter que le souscripteur détient un nombre d'UC dont la valeur fluctue en fonction de l'évolution des marchés financiers.

Le support multi-support est personnalisé par rapport aux attentes du client, de sa sensibilité aux risques et à ses futurs projets. Ainsi, chaque souscripteur n'aura pas le même pourcentage de partage entre le support euro et le support en UC.

Enfin, la valeur de rachat d'une assurance-vie en multi-support se détermine de la manière suivante :

Primes versées – frais du contrat (frais d'entrée, frais de gestions...) + rémunération du support en euro + plus ou moins values des supports en UC – rachats antérieurs.

1.3. Aspects techniques de l'assurance-vie :

La prise d'effet d'un contrat est fixée en général, à la date d'encaissement de la première prime. Le consentement du souscripteur conditionne la validité de l'adhésion et celle de tous les actes de la vie du contrat. Le défaut de consentement entraîne la nullité absolue du contrat. Aucune régularisation n'est possible à postériori. Par conséquent, il ne faut en aucun cas modifier unilatéralement un document contractuel sans obtenir la contre signature du client.

Il est opportun de noter que l'assureur est dans l'obligation de remettre au souscripteur :

- La fiche d'information ;
- Les conditions générales ;
- Les valeurs de rachat des huit premières années du contrat.

Si ces documents ne sont pas remis, le souscripteur peut se retirer et annuler le contrat.

Enfin, l'article L132-5-1 du code des assurances impose un délai de rétractation donné au souscripteur de trente jours à compter de la date du premier versement de la prime à partir du moment où les documents lui ont bien été remis. A défaut, le souscripteur disposera d'un délai de renonciation supérieur à trente jours. Il faut savoir que la renonciation est un droit personnel du souscripteur.

2^{ème} sous-partie : Le régime juridique lié l'assurance-vie :

Dans cette seconde sous-partie, nous allons développer le régime juridique qui encadre l'assurance-vie car c'est un contrat où les enjeux fiscaux sont importants. En effet, l'assurance-vie ne doit pas être utilisée pour contourner les droits de successions appelés également les droits de mutation à titre gratuit (DMTG). Mais encore, elle ne doit pas priver un enfant de sa réserve héréditaire ou rendre une partie de son patrimoine insaisissable. C'est pourquoi la juridiction est très stricte sur la rédaction et l'adhésion à une assurance-vie et que nous allons prendre le temps de les expliquer.

2.1. Les intervenants au contrat :

Le contrat d'assurance-vie fait intervenir quatre intervenants qui sont obligatoires à la rédaction du contrat :

2.1.1. L'assureur :

Cela peut être une banque, une compagnie d'assurance ou un courtier en assurance. Il détient les fonds versés par le souscripteur et c'est lui qui gère le contrat. Enfin, lors du dénouement du contrat, l'assureur versera aux bénéficiaires du contrat, la somme d'argent présent au dénouement du contrat soit sous la forme d'une rente, soit sous la forme d'un capital.

2.1.2. Le souscripteur (ou stipulant, contractant voire adhérent) :

C'est le titulaire du contrat. C'est obligatoirement une personne physique. La souscription doit répondre aux règles protectrices des incapables majeurs ou mineurs et à celles régissant le régime matrimonial du souscripteur.

Le souscripteur dispose de plusieurs droits :

- Droit au rachat partiel ou total du contrat ;
- Droit aux avances telles que les rentes ;
- Droit à la désignation du ou des bénéficiaires du contrat.

2.1.3. L'assuré :

Il s'agit également d'une personne physique. C'est sur l'assuré que repose le risque de décès ou de vie. Dans la plupart des cas, l'assuré et le souscripteur sont la même personne. Cependant, il se peut que cela ne soit pas le cas. Alors la conclusion du contrat d'assurance ne sera possible qu'avec l'accord écrit de l'assuré sous peine de nullité du contrat créé.

2.1.4. Le bénéficiaire :

Est la personne désignée par le souscripteur pour recevoir les capitaux ou la rente lors du dénouement du contrat. Le bénéficiaire peut être une personne physique capable ou incapable mais également une personne morale.

Le souscripteur, durant toute la vie du contrat peut changer, en toute liberté, le nom du ou des bénéficiaires. Si aucun bénéficiaire n'est stipulé, les capitaux tomberont dans la succession du souscripteur et seront donc transmis à ses héritiers selon les règles de droit commun, notamment fiscales.

Le bénéficiaire a le droit de renoncer aux bénéfices des capitaux décès lors du dénouement. Il est important de noter que cette renonciation est entièrement indépendante de la renonciation à la succession du défunt.

Enfin, les droits du bénéficiaire peuvent être limités dans certaines situations. En effet, selon l'article L132-13 alinéa 2 du code des assurances, le droit du bénéficiaire est remis en cause lorsqu'il y a un risque de mise en œuvre de la notion de primes manifestement exagérées ou lorsque la souscription est réalisée quand l'assuré est dans un état de santé critique (Cf. 3^{ème} sous-partie P19).

2.2. La clause bénéficiaire

La désignation du bénéficiaire du contrat d'assurance-vie est un droit personnel qui appartient au souscripteur. Comme dit auparavant, la désignation d'un ou de plusieurs bénéficiaires est déterminante.

En effet, si aucun bénéficiaire n'est désigné, le contrat d'assurance-vie est soumis au droit commun et donc rentre dans la succession.

Ainsi, l'avantage juridique de ce contrat repose sur le principe « *la stipulation pour autrui* » qui a été reconnu par la jurisprudence. Le stipulant est le souscripteur qui obtient de l'assureur (promettant), moyennant le versement de primes, qu'il exécute une prestation au profit du bénéficiaire. Dans le contrat d'assurance-vie, la prestation que l'assureur exécute en vertu de cette stipulation pour autrui est le versement d'une rente ou d'un capital au bénéficiaire du contrat.

2.2.1. Contrat au bénéfice du conjoint :

C'est le fait que le souscripteur a choisi comme bénéficiaire son conjoint. Le bénéfice du contrat profite à la personne qui a cette qualité au jour du décès et non au jour de la souscription du contrat. En effet, il faut tenir compte du fait que le mariage peut être dissout avant l'exigibilité du capital. C'est pourquoi, il est nécessaire de prendre toutes les précautions possibles lors de la rédaction de la clause bénéficiaire pour éviter que les capitaux tombent sur une personne que ne nous souhaitons plus comme bénéficiaire :

- Si la clause est nominative : « *M. Dupont né le 01/01/1947...* » Le bénéfice du contrat reviendra à cette personne malgré un divorce. Il sera nécessaire de changer la clause bénéficiaire sinon c'est cette personne nommée dans la clause qui recevra les capitaux.
- Si la clause est : « *mon conjoint, non divorcé, non séparé de corps judiciairement...* » Le risque est alors écarté. L'ex mari ou épouse ne sera plus la bénéficiaire du contrat avec cette rédaction.

Pour conclure, la clause bénéficiaire doit vivre car personne n'est à l'abri de changements dans la vie privée.

2.2.2. Contrat au profit de plusieurs bénéficiaires :

Dans la majorité des clauses bénéficiaires rédigées, le souscripteur désignera son conjoint et ses enfants.

Par exemple, il peut décider d'une répartition égalitaire : « *mes enfants vivants ou représentés par parts égales entre mon conjoint et mon ou mes enfants ...* ». Si la clause bénéficiaire porte sur le conjoint et deux enfants et que la valeur du contrat est de 300K€, chacun des bénéficiaires va récupérer 100K€ qui seront totalement exonérés pour le conjoint survivant et qui seront exonérés ou taxés suivant les dates de versements du souscripteur ou la date d'ancienneté du contrat (Cf. 4.4P24).

Mais aussi, le souscripteur peut décider d'une répartition inégalitaire : « *Mon conjoint à hauteur de 60%, le solde pour mes enfants...* ». Dans le même exemple précédent, 180K€ seront totalement exonérés pour le conjoint survivant et 120K€ (60K€ chacun) pour les deux enfants seront exonérés ou taxés suivant les dates de versements du souscripteur ou la date d'ancienneté du contrat

Tous les schémas de répartition sont envisageables à partir du moment où les bénéficiaires peuvent être identifiés.

2.2.3. Cas particuliers : mes héritiers :

Il est conseillé de désigner plusieurs bénéficiaires qui viendront en 2^{ème}, 3^{ème}, 4^{ème} rang dans le cas où les précédents renonceraient au bénéfice des capitaux ou seraient décédés avant le dénouement du contrat. Terminer par la clause par la mention « à défaut, mes héritiers » est conseillé pour éviter que les capitaux ne tombent dans la succession de l'assuré. Désormais, la loi du 17 décembre 2007 autorise l'assureur à chercher les héritiers à travers des fichiers nationaux.

2.2.4. Démembrement de la clause bénéficiaire :

Le démembrement de la clause bénéficiaire n'est pas souvent mis en place dans la mesure où elle est complexe à rédiger. Généralement, elle résulte d'un acte sous seing privé mais il est conseillé de la réaliser par acte notarié pour garantir la gestion des intérêts respectifs des bénéficiaires.

La souscription avec clause bénéficiaire démembrée présente alors des avantages incontestables pour la gestion des capitaux. En effet, elle permet une transmission sur deux générations. La clause bénéficiaire démembrée est souvent rédigée au profit du conjoint ou au partenaire survivant qui est bénéficiaire en usufruit et des enfants qui sont bénéficiaires en nu-propriétaire. Elle assure une protection financière du conjoint ou partenaire tout en anticipant déjà la transmission aux enfants.

Au décès de l'assuré, il existe deux types de versements possibles dans le cadre d'une clause démembrée :

- Versement des capitaux sous forme de quasi usufruit : L'assureur règle les capitaux uniquement à l'usufruitier. Il les emploie librement et le consomme sans recueillir l'accord du nu-propriétaire. Au décès du quasi usufruitier, le nu-propriétaire est titulaire en pleine propriété des capitaux qui étaient dûs au décès du souscripteur sans aucun DMTG à payer. Si jamais l'usufruitier a utilisé la totalité des capitaux, le nu-propriétaire est titulaire d'une créance de restitution égale au capital décès d'origine vis à vis de la succession.
- Versement des capitaux sous forme de emploi : c'est le fait que l'assureur verse les capitaux décès sur un compte démembré entre l'usufruitier et le nu-propriétaire avec une obligation de emploi sur un compte démembré.

Pour bien comprendre l'intérêt d'une clause bénéficiaire démembrée, nous allons traiter un exemple :

Un contrat d'assurance-vie est souscrit par un monsieur (66 ans) en pleine propriété. Le contrat est le versement d'une prime unique de 500K€ ouvert en octobre 2001. Valeur au décès 630K€.

- La clause bénéficiaire mentionne son épouse et ses enfants par parts égales en pleine propriété :

Ainsi, chacun d'entre eux reçoit 210K€ de capitaux décès et ils bénéficient d'un abattement de 152,5K€ (article 990I du CGI) du fait qu'il est mort avant 70 ans et donc que les primes ont été versées avant 70 ans. Donc, chacun d'entre eux devra payer **11,5K€** d'imposition $((210,5K€ - 152,5K€) \times 20\%)$.

- Maintenant la clause bénéficiaire est démembrée :

Les deux enfants sont NP et l'épouse est US des capitaux décès avec une obligation de réinvestir la somme dans un placement démembré procurant des revenus à l'usufruitier. Ainsi, l'assureur va verser les capitaux décès sur un compte démembré. Ils sont imposés selon le barème fiscal prévu de l'article 669 du CGI selon l'âge de l'usufruitier. Ici, l'épouse est âgée de 66 ans, alors la part de l'usufruit est de 40% (**Cf. Annexe N°2**).

De plus, un abattement de 152,5K€ est appliqué par autant de couple « usufruitier et nu-proprétaire » puisque le fils qui est décédé a un âge inférieur à 70 ans. Ici, les deux enfants sont NP.

Ainsi, dans notre exemple :

- L'usufruitier va payer **26K€** $((630K€ \times 40\%) - (2 \times 152,5K€ \times 40\%)) = 130K€ \times 20\%$
- Chaque nu-proprétaire va payer **19,5K€** $((630K€ \times 60\%) - (2 \times 152,5K€ \times 60\%)) = (195K€ \times 20\%)/2$

Au décès de l'usufruitier, les NP auront la pleine propriété du contrat sans aucun DMTG à payer.

C'est pourquoi, une clause démembrée est un avantage pour une transmission du capital sur deux générations. De plus, en démembrant la clause, les enfants ont pu toucher la partie de l'usufruitier et donc recevoir des capitaux décès de leur père égale à 252K€ $(630K€ \times 40\%)$, ou une créance de restitution si leur mère a tout dépensé. Ainsi, chaque enfant a pu bénéficier de **315K€ au lieu de 210K€** initialement prévu sans démembrement de la clause.

2.3. L'assurance-vie et le régime de communauté :

Dans une réponse ministérielle de la Loi Bacquet du 29 juin 2010, l'administration fiscale a précisé le traitement fiscal des contrats d'assurance-vie souscrits par des époux en régime de communauté des contrats dénoués et non dénoués.

2.3.1. Le sort du contrat dénoué :

Pour les contrats dénoués, le traitement fiscal n'est en rien modifié. Un contrat d'assurance-vie est considéré comme dénoué lorsque le souscripteur assuré décède. Les capitaux décès perçus par le conjoint survivant en qualité de bénéficiaire du contrat devient pour lui un actif personnel. Ainsi, aucune indemnisation n'est à devoir à la communauté sauf dans l'hypothèse de primes manifestement exagérées (**Cf. 3^{ème} sous-partie P19**).

Par exemple, si la valeur du contrat au décès du souscripteur est de 400K€ et que le bénéficiaire du contrat est le conjoint survivant, aucune indemnisation n'est à devoir à la communauté selon l'article L132-12 du code des assurances.

2.3.2. Le sort du contrat non dénoué :

Pour les contrats non dénoués, le traitement fiscal est aligné sur le traitement civil. Le contrat d'assurance-vie non dénoué, dans le contexte de la réponse ministérielle est celui souscrit par le conjoint survivant. Pour comprendre le sort du contrat non dénoué, nous allons prendre l'exemple d'un contrat évalué à 100K€ du conjoint survivant.

2.3.2.1. Le sort civil :

D'un point de vue civil, un contrat non dénoué financé par des primes prélevées sur la communauté non concernées par l'article L132-16 (Primes manifestement exagérées) doit être inclus dans l'actif de la communauté pour sa valeur de rachat. Autrement dit, ce contrat constitue un actif de la communauté et doit être comptabilisé dans les opérations de liquidation partage du régime matrimonial et de la succession.

Ainsi, les 100K€ euros du contrat du conjoint survivant devront être intégré à l'actif de la communauté.

2.3.2.2. Le sort fiscal :

D'un point de vue fiscal, par cette réponse ministérielle Bacquet, le traitement fiscal d'un contrat dénoué est la suivante : il est aligné sur le sort civil. En effet, la valeur de rachat du contrat souscrit par le conjoint survivant fait partie des actifs communs lorsque les primes ont été prélevées sur la communauté. La valeur de rachat du contrat non dénoué rentre de moitié dans l'actif successoral.

Ainsi, dans notre exemple, les 100K€ du contrat non dénoué vont être intégré de moitié dans l'actif successoral, soit 50K€.

2.3.3. Les solutions pour éviter la taxation du contrat non dénoué :

2.3.3.1. La co-souscription à un assurance-vie :

Comme démontré précédemment, lors d'une adhésion simple, les capitaux du conjoint survivant tombe pour moitié dans l'actif successoral. Pour éviter cela, la co-souscription à une assurance-vie est une excellente alternative pour contourner les conséquences fiscales occasionnées par le décès d'un des époux lorsque le défunt a souscrit en adhésion simple. Il est important de noter que dans le cas d'une co-souscription, il est nécessaire de recueillir les deux signatures pour réaliser toutes les opérations mais aussi pour désigner le ou les bénéficiaires.

Enfin, il existe deux types d'adhésions pour une co-souscription sous le régime légal :

- *Co-souscription au premier décès :* Le dénouement du contrat est généralement au profit du conjoint survivant. La valeur du contrat n'entre pas dans la succession car le premier décès met fin au contrat et les capitaux seront versés au conjoint survivant qui est le bénéficiaire du contrat. Ainsi, aucune récompense n'est due à la communauté.

- Co-souscription au second décès : Le dénouement du contrat se réalise au second décès. Ainsi, c'est lors du second décès que le contrat entrera dans la succession. Ce sera les bénéficiaires du contrat qui payeront les droits de succession après d'éventuelles abattements qui leurs sont dues. Enfin, pour réaliser ce type de contrat, le régime de la communauté universelle doit être pressenti. Sinon, la co-souscription au second décès est impossible à réaliser.

Pour conclure, nous pouvons affirmer que la co-souscription permet de contourner la réponse Bacquet du 29 juin 2010.

2.3.3.2. La clause de préciput :

La clause de préciput est une clause qui permet au conjoint survivant de prélever sur le patrimoine commun un ou plusieurs biens avant tout partage de la communauté. Ainsi, aucune récompense ne sera due à la communauté lors d'un préciput sur un contrat d'assurance-vie. Autrement dit, la clause de préciput est un élément de protection supplémentaire offert et qui est assez peu utilisée. Cependant, en présence d'enfants d'un premier lit, les avantages de la clause peuvent être réduites à cause de l'action en retranchement. L'action de retranchement est le fait que les enfants d'un premier lit peuvent réduire à la quotité disponible les avantages matrimoniaux du conjoint survivant pour éviter qu'ils soient déshérités.

La clause de préciput permet d'éviter la réponse Bacquet pour les contrats souscrits seuls des époux mariés sous un régime légal. En effet, le but de cette clause est de permettre au conjoint survivant de prélever de la communauté le contrat d'assurance-vie du défunt.

2.4. La notion de primes manifestement exagérées :

Comme développé précédemment, l'assurance-vie offre plusieurs avantages. Cependant, ces avantages peuvent être remis en cause si les primes sont jugées comme manifestement exagérées et des sanctions peuvent découler pour assurer la protection des héritiers et des créanciers (Article L132-13 alinéa 2 du code des assurances).

2.4.1. Définition des primes manifestement exagérées :

Il est important de noter que la notion de prime manifestement exagérée n'est pas définie par la loi. En effet, le caractère de la prime est laissé à l'appréciation souveraine du juge du tribunal de grande instance (TGI) voire du juge de la cour d'appel.

Ces juges doivent se prononcer sur les points suivants pour juger si les primes sont manifestement exagérées :

- L'âge ;
- La situation patrimoniale et familiale du souscripteur ;
- L'utilité économique du contrat pour le souscripteur.

C'est au moment du versement des primes qu'il faut se placer pour apprécier leur caractère et non pas à la date du décès du souscripteur.

A défaut, la cour de cassation a le droit et la possibilité de censurer la décision. Ainsi, le respect de la quotité disponible pour les héritiers ou l'intention du souscripteur d'échapper aux règles du droit successoral ne sont pas des critères permettant de statuer sur une décision.

Nous allons prendre quelques exemples qui ont été jugés par la cour de cassation.

L'âge : Plus les versements seront tardifs, moins l'espérance de vie est grande. Le souscripteur a versé car il sait qu'il va mourir dans quelques temps. Mais aussi lorsque le souscripteur est très gravement malade et effectue un versement. Il y a de grandes chances que les primes soient qualifiées comme des primes manifestement exagérées.

La situation familiale du souscripteur : Lorsque la clause bénéficiaire s'éloigne de la clause bénéficiaire dite classique, les juges vont redoubler de prudence. En effet, les juges vont vouloir comprendre pourquoi le bénéficiaire est une personne étrangère à la famille. S'ils jugent que le contrat n'est pas correct, il sera jugé que les primes soient qualifiées comme manifestement exagérées.

2.4.2. Les sanctions :

Selon les circonstances, la preuve du caractère excessif des primes devra être apportée par les héritiers qui voudront demander le rapport et/ou la réduction des primes. Seule la preuve des primes qui ont été jugées manifestement exagérées doivent être rapportées. Si le bénéficiaire n'est pas un héritier, il ne pourra pas être soumis au rapport. Cependant en présence d'héritiers réservataires, ceux-ci pourront demander la réduction des primes exagérées. Cette même preuve du caractère excessif devra être rapportée par les héritiers du souscripteur qui souhaiteront demander qu'une récompense soit due à la communauté.

3^{ème} sous-partie : Assurance-vie et incapacité :

L'assurance-vie doit faire l'objet de précautions particulières lorsqu'un incapable, qu'il soit majeur ou mineur, fait partie du schéma notamment lorsqu'il est l'assuré du contrat. Il existe une différence non négligeable entre le contrat d'assurance-décès et le contrat d'assurance-vie.

En effet, concernant le contrat d'assurance-décès, il est impossible pour un mineur de moins de douze ans, un majeur sous tutelle ou une personne placée en hôpital psychiatrique d'être le souscripteur ou l'assuré selon l'article L132-13 du code des assurances. Un tel contrat est possible uniquement sur la tête d'un mineur de plus de douze ans. La seule condition pour que le contrat soit validé, la signature de ses représentants légaux est obligatoire ainsi que le consentement du mineur.

Enfin, concernant le contrat d'assurance-vie, le mineur ou le majeur sous curatelle voire tutelle ne peut pas souscrire lui-même à un contrat d'assurance-vie. Pour ce faire, le mineur peut souscrire uniquement si ses représentants légaux posent leur signature sur le contrat. Pour les majeurs sous curatelle ou tutelle, c'est l'article L132-4-1 qui tranche sur ce sujet. En effet, cet article prévoit que les incapables majeurs ne pourront souscrire qu'avec l'intervention d'un tiers appelé le curateur. Pour la tutelle, l'accord du juge des tutelles et du tuteur est obligatoire. Le non-respect de cet article L132-4-1 conduira systématiquement à l'annulation totale du contrat.

4^{ème} sous-partie : La fiscalité de l'assurance-vie :

Il est important de noter que l'assurance-vie bénéficie d'une fiscalité privilégiée qui en fait également un outil de transmission de patrimoine. Nous allons mettre en avant, la fiscalité en cas de rachat et en cas de décès avec au préalable, un rappel des prélèvements sociaux.

4.1. Les prélèvements sociaux :

Les produits et rentes retirés sur l'assurance-vie sont soumis aux cotisations sociales en vigueur. En 2014, les prélèvements sociaux s'élève à 15,5% (CSG : 8,20% ; PS : 4,50% ; Prélèvement solidarité : 2% ; CRDS : 0,50% et la contribution additionnelle : 0,30).

Que se soit sur une assurance-vie en mono-support ou un multi-support, les prélèvements sociaux (PS) sont retirés annuellement sur les intérêts reçus et sont retenus à la source. Lors d'un rachat partiel voire total ou en cas de décès du souscripteur, les PS sont à devoir depuis le 1^{er} janvier de l'année du rachat ou du décès.

Sont exclus de ce dispositif :

- Les contrats Plan Epargne Retraite Populaire (PERP)
- Les contrats de retraite individuelle
- Les adhésions réalisées dans le cadre de l'épargne handicap

4.2. La fiscalité en cas de rachat partiel ou total:

Seule la fraction des produits (intérêts) est soumise à l'IR ou au prélèvement forfaitaire libératoire (PFL), au choix du souscripteur

4.2.1. La fiscalité des contrats souscrits depuis le 26 septembre 1997 :

	Fiscalité	
Contrat < à 4 ans	IRPP	35% PFL
Contrat 4 < x < 8 ans	IRPP	15% PFL
contrat > à 8 ans	IRPP après abattement de 4,6Ke pour un célibataire et le double pour un couple	7,5% PFL après abattement de 4,6Ke pour un célibataire et le double pour un couple

Nous pouvons voir qu'il y a eu une simplification de la fiscalité pour tous les contrats souscrits après le 25 septembre 1997. En effet, avant le 26 septembre 1997, la présence d'une exonération à hauteur de 30,5K€ euros était valable mais ce n'est plus le cas maintenant.

4.2.2. L'exonération de fiscalité lors d'un rachat total :

Les revenus d'un contrat d'assurance-vie sont exonérés en cas de rachat total, si et seulement si, la fin du contrat résulte de l'une des situations suivantes, touchant le souscripteur ou son conjoint :

- Un licenciement ;
- Mise en retraite anticipée par l'entreprise ;
- Une invalidité de 2^{ème} ou 3^{ème} catégorie ;
- Une liquidation judiciaire.

4.2.3. Exemple de fiscalité pour un rachat total :

Afin de comprendre le mécanisme de fiscalité, nous allons traiter un exemple de rachat sur un contrat d'assurance-vie.

Mr Dupont a souscrit un contrat d'assurance-vie avec un versement initial de 100K€ et son contrat a une valeur de rachat égale à 150K€ aujourd'hui. Monsieur souhaite effectuer un rachat total de son assurance-vie. Il est imposé à 30% sur l'IRPP et il est marié. Les produits qui sont taxés sont donc de 50K€. En effet, c'est la différence entre 100K€ et 150K€ et ceux sont les intérêts qui ont travaillés.

	Fiscalité	
contrat < à 4 ans	IRPP 30%	35% PFL
Calcul	50000 x 30%	50000 x 35%
Montant taxé	15 000,00 €	17 500,00 €
contrat 4 < x < 8 ans	IRPP 30%	15% PFL
Calcul	50000 x 30%	50000 x 15%
Montant taxé	15 000,00 €	7 500,00 €
contrat > à 8 ans	IRPP 30 %	7,5% PFL
Calcul	((50000 – 9200) x 30%)	((50000-9200) x 7,5%)
Montant taxé	12240,00 €	3060,00 €

A travers cet exemple, nous pouvons voir qu'en fonction de l'âge du contrat, l'utilisation du PFL est plus avantageux que l'IRPP, hormis pour un rachat inférieur à 4 ans. Nous pouvons donc dire que l'assurance-vie est avantageuse quand le souscripteur souhaite effectuer des rachats dans la mesure où ces derniers peuvent être entièrement défiscalisés si le souscripteur rachète 9,2K€ en

couple ou 4,6K€ en tant que célibataire. A noter que dans cet exemple, les montants sont estimés sans les prélèvements sociaux dus par le souscripteur lors d'un rachat.

4.3. La sortie de l'assurance-vie en rente :

L'assurance-vie est effectivement un avantage en matière de succession, en matière de fiscalité mais elle est également choisie comme solution d'épargne pour préparer sa retraite. Nous allons étudier les deux sorties possibles pour parvenir à des revenus complémentaires pour la retraite.

4.3.1. Sortie en capital :

La sortie en capital pour un contrat d'assurance-vie est possible par deux manières :

- Soit par une sortie directe en capital. On parle d'un rachat total du contrat. En effet, il s'agit de récupérer la totalité du contrat en une seule fois.
- Soit, par une sortie programmée en capital. En effet, l'assureur et le souscripteur vont mettre en place des rachats programmés pour compléter les revenus de ce dernier.

La sortie directe ou programmée en capital suit la fiscalité de rachat (Cf. 4.2P20).

4.3.2. Sortie en rente viagère à titre onéreux :

La sortie en rente viagère à titre onéreux pour un contrat d'assurance-vie est le fait que l'assureur va verser une rente au souscripteur.

Il existe deux types de rentes :

- La rente individuelle qui prend fin au décès du rentier ;
- La rente réversible qui au décès du rentier, va se poursuivre sur la tête d'un réservataire désigné par le primo-rentier. Cette rente prendra fin lors du décès du réservataire.

Pour réaliser la sortie, l'assureur calcule une rente à partir de l'âge du souscripteur et l'espérance de vie de ce dernier. L'assureur va réaliser des versements réguliers jusqu'au décès du rentier ou du réservataire en aliénant le capital du souscripteur.

D'un point de vue fiscal, c'est seulement une fraction de la rente qui va être soumise à l'IRPP et qui va dépendre de l'âge du rentier.

Prenons un exemple :

*Mr Dupont, né le 01/01/1947 souhaite recevoir une rente à vie jusqu'à son décès. La valeur de son assurance-vie est de 150K€ euros en 2014. L'espérance de vie d'un homme de 67 ans est de 16 ans et 11 mois (16,94)**

La rente sera alors de : $(150\text{k€} / 16,94 \text{ ans}) / 12 \text{ mois} = \mathbf{734 \text{ euros environ.}}$

Bien évidemment, pour simplifier les calculs, je n'ai pas pris en compte l'évolution du contrat d'assurance-vie sur les 15 années à venir. Pour être tout à fait juste sur le calcul de la rente, il aurait fallu prendre en compte la rémunération de l'assurance-vie et l'actualiser chaque année pendant 16 ans et 11 mois.

*Ainsi, chaque année, Mr Dupont doit déclarer, sur sa fiche d'imposition, la rente qu'il a touché après exonération de son âge. Mr Dupont à 67 ans, il doit donc déclarer à 40% (**Cf. Annexe N°1**) de ce qu'il a touché aux impôts. C'est-à-dire $734 \times 12 \times 40\% = \mathbf{3541 \text{ euros environ}}$ au lieu de 8855 euros.*

***Ces données sont basées sur les dernières statistiques connues** sur la période 2008-2010 publiées par l'INSEE.*

4.4. La fiscalité en cas de décès

Après avoir vu l'avantage fiscal que procure l'assurance-vie, il est important de se pencher sur un autre avantage que peut bénéficier un souscripteur : la transmission de son patrimoine. Pour montrer l'impact de l'assurance-vie lors d'un décès et donc lors d'une succession, nous allons prendre un exemple et montrer l'intérêt de souscrire à une assurance-vie. Mais avant tout cela, nous allons nous arrêter sur un tableau récapitulatif de la fiscalité lors du décès du souscripteur de l'assurance-vie.

		Primes versées	
Contrats souscrits avant le 20/11/1991	Avant le 13/10/1998	Capital totalement exonéré	
	Après le 13/10/1998	- Capital exonéré à hauteur de 152 500 € par bénéficiaire - 20% pour montant inférieur à 700 000 € - 31,25% au delà	
		Avant 70 Ans	Après 70 Ans
Avant le 13/10/1998		Capital totalement exonéré	- Abattement global de 30 500 € et produits exonérés
Après le 13/10/1998		- Capital exonéré à hauteur de 152 500 € par bénéficiaire - 20% pour montant inférieur à 700 000 € - 31,25% au delà	- Abattement global de 30 500 € et produits exonérés

Source : Cours Mr SANDEVOIR

A travers ce tableau, nous pouvons voir la fiscalité qui s'applique pour un contrat d'assurance-vie qui se dénoue suite à un décès. La fiscalité qui s'applique dépend donc de la date d'ouverture du contrat et à quel moment le souscripteur a effectué ses versements (primes versées).

Pour mettre en pratique, nous allons traiter l'exemple suivant.

Mr et Mme Dupont sont mariés sous le régime légal. Mr a 82 ans et Mme a 78 ans. Ils ont un enfant. Nous allons partir du principe que Mr décède à 82 ans.

- *Il avait ouvert une assurance-vie le 20/06/1993 avec versement initial de 130 000 euros.*
- *Le 06/12/1998, versement libre de 140 000 euros avec une valeur de rachat de 145932 euros avant le versement.*
- *Le 09/12/2005, versement libre de 110 500 euros avec une valeur de rachat de 336 555 euros avant le versement.*
- *La clause bénéficiaire est standard : par parts égales, son épouse et son fils.*
- *Les frais d'entrée étaient de 2% et la rémunération par an est de 2,5%.*
- *Au décès de Mr, la valeur de son contrat était de 555 550 euros.*

Date	Versement Brut	Versement Net	Valeur Rachat	Fiscalité	Coefficient
20/06/1993	130 000 €	127 400 €		Rien car prime versée avant le 13/10/1998	
05/12/1998			145 932 €	$127400 * 1,025^{5,5}$	
06/12/1998	140 000 €	137 200 €	283 132 €	900i car versement après le 13/10/1998 mais avant 70 ans	48,46%
08/12/2005			336 555 €	$283132 * 1,025^7$	
09/12/2005	110 500 €	108 290 €	444 845 €	757b car versement après le 13/10/1998 mais après 70 ans	36,66%
15/12/2014			555 550 €	$444845 * 1,025^9$	

Au décès de Mr :

- Assurance-vie Mr (AV MR) : 555 550 euros.
- Assurance-vie Mme (AV MME): 250000 euros.
- Résidence Principale (RP): 350 000 euros.
- Concours Bancaires (CB) Mme 70 000 euros et Mr 130 000 euros, soit 200 000 euros.

Tout d'abord, commençons par calculer les droits de mutation à titre gratuit (DMTG) de l'assurance-vie de Mr :

Assiette 990I : $555\,550 / 2 = 277\,775$ euros

- Pour Mme : 277 775 euros exonérés de DMTG puisqu'elle est le conjoint survivant.
- Pour son fils : $(277\,775 \times 36.66\%) - 152\,500 \text{ euros} = 0$. Donc son fils ne paie aucun DMTG sur l'article 990I.

Assiette 757B : 110 500 / 2 : 55 250 euros.

- Pour Mme : 55 250 euros exonérés de DMTG puisqu'elle est le conjoint survivant.
- Pour son fils : $55250 - 30\,500 = \mathbf{24\,750 \text{ euros}}$ à réintégrer à l'actif successoral de l'héritier réservataire.

Actif de la communauté :

$350\,000 \text{ (RP)} + 250\,000 \text{ (AVMME)} + 200\,000 \text{ (CB)} = \mathbf{800\,000 \text{ euros.}}$

Actif successoral :

$800\,000 / 2 = 400\,000 \text{ euros.}$

Actif Net taxable après décote RP 20% :

$400\,000 - (350\,000 / 2) \times 20\% = 365\,000 \text{ euros}$

Calcul DMTG avec 100% usufruit comme choix :

Mme a 78 ans, donc d'après l'article 669 du CGI, la valeur de l'usufruit est 30%. Le fils a droit à un abattement de 100 000 euros

- Pour Mme : Aucun DMTG à payer, elle est totalement exonérée.
- Pour son fils : $((365\,000 \times 70\%) + 24\,750 \text{ (DMTG AVMR de l'article 757B)}) - 100\,000 = 180\,250 \text{ euros (Cf. Annexe N°3).}$

Selon le tableau des droits de donations, le fils va être taxé à 20% avec un retronchement de 1 806 euros. Ainsi DMTG à payer : $(180\,250 \times 20\%) - 1\,806 = \mathbf{34\,244 \text{ euros.}}$

Pour résumer, Mme ne paie aucun DMTG mais son fils doit payer la somme de **34 244 euros pour les DMTG**. A travers cet exemple, nous pouvons constater que l'assurance-vie est un atout dans la succession car seulement **24 750 euros sur 555 550 euros** sont taxables aux DMTG. Si Mr n'avait pas souscrit à une assurance-vie, l'actif de la communauté aurait été bien plus conséquent et donc, son fils aurait payé encore plus de DMTG puisqu'il aurait fallait réintégrer les 555 550 euros dans l'actif successoral.

Nous venons de finir cette première partie qui a été théorique mais non négligeable afin de bien comprendre le mécanisme complexe de l'assurance. L'assurance-vie a des avantages qui lui permet d'être adoré par les français tant sur le plan fiscal, successoral et de l'épargne.

Partie 2 : Cas pratique de l'assurance-vie Rouge Corinthe

Dans cette seconde partie, nous allons mettre en avant les assurances-vie que commercialise le LCL. Pour comprendre l'enjeu du LCL pour ce type de produit, dans une première sous-partie, nous allons analyser le marché de l'assurance-vie en France. Puis, nous énumérerons les assurances-vie que le LCL propose à ses clients que ces derniers soient gérés en banque de réseau ou en banque privée. Enfin, nous nous focaliserons sur le Rouge Corinthe, l'assurance haut de gamme de la banque de réseau et je mettrai en avant la procédure que j'ai mise en place pour le vendre auprès des clients LCL.

1ère sous-partie : Le marché de l'assurance-vie :

Avant de parler des assurances-vie qui sont commercialisées par le LCL, il me semble primordial d'analyser le marché de l'assurance-vie. En effet, c'est un marché qui est constamment en train de changer au fil des années.

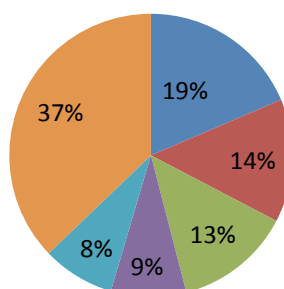
1. Les parts de marché (PDM):

Suite aux différentes informations obtenues par le biais de la Fédération Française des Sociétés d'Assurances (FFSA), j'ai pu réaliser un diagramme qui représente les groupes qui ont le plus de parts de marché sur l'assurance-vie en se basant sur les chiffres d'affaire en assurance vie de 2013.

Rang	Groupe	% PDM	Chiffres d'affaire 2013 en AV en Millions d'€
1er	CNP Assurances	18,57%	21 360
2e	Groupe Crédit Agricole - LCL	14,09%	16 200
3e	Axa	13,30%	15 300
4e	Generali	8,61%	9 900
5e	BNP Cardiff	8,26%	9 500
Total des autres groupes		37,17%	42 740
Total des chiffres d'affaire des 50 meilleurs groupes en AV		100,00%	115 000

Parts de marché pour l'assurance-vie en 2013

■ CNP Assurances ■ Groupe Crédit Agricole - LCL ■ Axa
 ■ Generali ■ BNP Cardiff ■ Total des autres groupes



A travers ces deux tableaux, nous pouvons dire que le groupe « *Crédit Agricole* » dont fait partie le LCL joue un rôle majeur sur ce marché puisque le groupe figure à la 2^{ème} position avec 14% de parts de marché. Le groupe CNP Assurance qui comprend notamment la Caisse d'Épargne et la Banque Postale, est le leader sur ce marché là avec 19% des parts de marché.

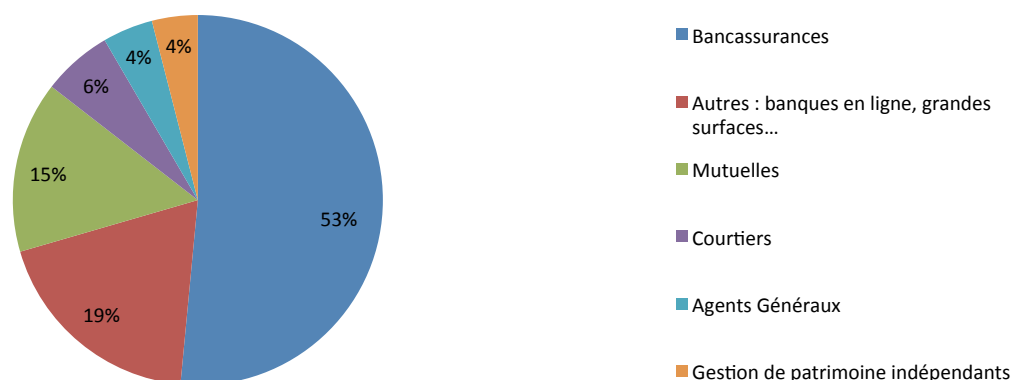
En cours de l'année 2013, le groupe Crédit Agricole a récolté plus de 16 milliards d'euros sur 115 milliards d'euros environ encaissé sur le marché de l'assurance-vie.

1.2. La concurrence et le mode de distribution sur le marché :

Comme c'est un marché en constante mutation et qui gère plus de 115 milliards d'en-cours, l'intensité concurrentielle est par conséquent très importante. En effet, de nombreux acteurs sont présents sur le marché comme les bancassurances, les courtiers, les agents généraux, les mutuelles...

Mais depuis quelques années, de nouveaux concurrents sont arrivés en profitant du boom d'internet : les banques en ligne mais également les grandes surfaces qui se sont mises à commercialiser leur propre assurance-vie. C'est donc un univers qui évolue très vite et par conséquent, le LCL se doit d'être offensif et se différencier de la concurrence.

PDM des différents canaux de distribution



Sources : Les Echos

Avec l'aide de ce tableau, nous pouvons constater que les bancassureurs détiennent l'essentiel du marché avec une parts de marché à 53%. Ils sont donc les leaders incontestables dans la commercialisation de l'assurance-vie. Arrive très loin derrière, les mutuelles qui ont une parts de marché presque trois fois inférieur à celle des bancassureurs. Le LCL est donc en position de force pour commercialiser et vendre à grande échelle des assurances-vie afin d'augmenter leur parts de marché et rattraper le leader : CNP Assurances.

1.3. Analyse de l'offre sur ce marché :

L'offre est en constante évolution et mutation. En effet, aujourd'hui, il existe plus de 500 contrats différents en assurance-vie commercialisés en France. Le souscripteur peut trouver des contrats n'importe où : dans les banques, les grandes surfaces, sur internet... Des contrats sans aucun frais sur le versement initial et régulier peuvent se trouver. La pluralité de l'offre ne fait qu'accentuer la concurrence et la rend encore plus forte.

1.4. Analyse de la demande ce marché :

Tableau 2 - Évolution entre 1998 et 2010 des taux de détention d'actifs patrimoniaux

en %			
	1998	2004	2010
Livrets défiscalisés	82,5	82,6	84,7
Livrets soumis à l'impôt	6,2	5,9	6,3
Ensemble des livrets d'épargne	83,5	83,2	85,0
Épargne-logement	40,9	41,3	31,2
Valeurs mobilières	21,2	24,2	19,3
Assurance-vie ou décès volontaire	34,6	35,3	41,8
Épargne retraite (hors PERP)	9,2	9,7	9,1
Plan d'épargne retraite populaire (PERP)	/	/	4,0
Plan d'épargne populaire (PEP)	14,9	9,2	4,4
Ensemble assurance-vie, épargne retraite	45,8	43,8	48,3
Épargne salariale	12,7	16,7	15,1
Ensemble autres produits financiers ¹	4,8	2,1	4,0
ENSEMBLE PATRIMOINE FINANCIER	91,6	91,4	92,1
Résidence principale ²	53,3	55,7	58,0
Autres logements	18,1	17,7	18,7
ENSEMBLE PATRIMOINE IMMOBILIER	58,5	60,5	61,9

Source : Insee.fr

D'après l'Insee et leur enquête menée ci-dessus, nous pouvons voir qu'en 2010, environ 42% des ménages résidant en France métropolitaine possédaient une assurance-vie. Soit une évolution d'environ sept points par rapport à 2004. Autrement dit, cela représentait plus de 14,6 millions d'assurés en 2010 contre 11,2 millions en 2004. Soit une évolution de 3,2 millions en six ans (environ 530 000 nouveaux assurés chaque année). Nous pouvons donc conclure que si la logique est

respectée, il y aura plus de 18 millions d'assurés en France en 2016. C'est pourquoi, le marché de l'assurance-vie est un marché qui bouge beaucoup et donc que l'intensité concurrentielle est élevée. Le LCL se doit donc d'être réactif pour conquérir encore et toujours des parts de marché.

1.5 L'analyse de l'environnement :

Pour mener à bien cette analyse, je l'ai réalisée par le biais de la méthode PESTEL que j'ai eu l'occasion d'apprendre pendant mon cursus universitaire. C'est un modèle qui mesure l'influence positive ou négative sur une organisation que peuvent exercer les facteurs macro-environnementaux. Ils sont de l'ordre de cinq : Politique, Economique, Socioculturel, Technologique et Ecologique. Le coté écologique ne sera pas traité dans la mesure où cela n'a aucun impact sur ce marché-là. Enfin, pour la réaliser, je me suis appuyé sur des sites comme l'Insee, la FFSA, les Echos...

- Politique :
 - Droit de succession en baisse : L'Etat a diminué l'abattement fiscal en ligne directe en cas de succession. En effet, depuis juillet 2012, il est de 100 000 euros contre 159 325 euros avant cette date. L'Etat a fait ce choix là car il a un budget à respecter et que l'on est dans une politique d'économie depuis quelques années.
 - Les retraites : L'Etat s'est désengagé au niveau des pensions de retraites et la prise en charge des soins de la sécurité sociale. En effet, l'Etat se doit de réaliser des économies et diminue donc les subventions. De ce fait, les français sont inquiets pour leur avenir. C'est pourquoi l'assurance-vie est un moyen efficace pour se dégager des revenus complémentaires pendant la retraite pour combler notre système de retraite qui est défaillant aujourd'hui.
- Economie : Baisse du livret A : Au 1^{er} août 2014, le livret A est passé à 1% net. Ce placement a perdu 3% en six ans. Sachant que l'inflation est à 0.70% à la mi-année 2014, c'est un placement qui aujourd'hui ne rapporte plus rien mais qui reste disponible en cas de dépenses inattendues. Quant à l'assurance-vie, son rendement moyen était de 2.50% net de frais de gestion sur le support en euros en 2013. Soit une rémunération au moins doublé par rapport au Livret A. Ainsi, ce produit reste attractif et il se peut que la demande continue à exploser.
- Socio-culturel : En fonction de l'âge, des catégories socio-professionnelles, il est prouvé que l'individu épargne différemment. En effet, une personne qui ouvre une assurance-vie à 30 ans va prendre plus de risques pour rechercher une meilleure rémunération qu'une personne qui a 55 ans et qui est plus dans une optique de préparation de revenus complémentaires à la retraite.
- Technologique : Internet a changé le mode de fonctionnement des assurances-vie. En effet, le souscripteur peut souscrire directement de chez lui en passant par une banque en ligne par exemple. Mais les bancassureurs comme le LCL ont encore un avantage car la banque en ligne propose un rendement attractif mais le conseil reste en agence. Ainsi, le LCL doit continuer à apporter le conseil car c'est un aspect qui peut faire la différence pour lancer un acte de souscription à une assurance-vie.

1.6 Les concurrents à l'assurance-vie en termes de rémunération et d'avantages fiscaux :

1.6.1 Le Plan Epargne Logement (PEL) :

Tout comme l'assurance-vie, le PEL offre de nombreux avantages qui en font l'un des placements privilégiés des français. Le PEL est un placement qui garantit les capitaux versés tout au long de la durée du contrat. Le placement est donc sécurisé et il répond aux besoins des investisseurs qui ont une aversion aux risques et qui souhaitent placer leur argent sur un support bien plus attractif que les livrets bancaires de bases (Livret A, CSL...). Le PEL est un produit épargne qui n'est pas modulable comme un livret A. En effet, il oblige un effort d'épargne régulier (45 euros par mois minimum ou 540 euros par an) et les retraits partiels sont impossibles. Cependant, la clôture est possible à tout moment, sans frais, mais des pénalités sur les intérêts accumulés depuis la souscription peuvent être dues.

Mais encore, le PEL permet de verser jusqu'à 61,2K€ et les intérêts perçus pendant les douze premières années sont exonérés d'impôt. Cependant, seuls les prélèvements sociaux (15.5%) sont à payer et sont ponctionnés tous les 1^{er} janvier de la nouvelle année.

De plus, la rémunération du PEL est fixe et est donc connue dès la souscription. Ainsi, aucune modification du taux n'est possible quand le PEL est ouvert. Si le souscripteur signe pour une rémunération à 2.50%, il la garde jusqu'à sa clôture. Depuis 2012, les pouvoirs publics ont fixé le taux du PEL à 2.50%. La rémunération du PEL est au moins deux fois plus élevée que le Livret A

Enfin, le dernier avantage du PEL est le fait que le PEL offre une prime de 1 000 euros s'il est converti pour un prêt immobilier d'un montant minimum de 5 000 euros. Cette prime peut atteindre 1 525 euros si le PEL est utilisé pour l'achat d'un bien qui respecte les normes du développement durable. La prime peut être majorée, dans la limite de 100 euros (voire 153 euros si le prêt respecte les normes de développement durable), en fonction du nombre de personne à la charge du souscripteur.

Pour conclure, le PEL est un produit d'épargne mais qui offre des avantages fiscaux (exonération d'IR) et ouvre droit à une prime versée par l'Etat. La rémunération en fait un produit attractif puisqu'il est l'un des seuls avec l'assurance-vie ou encore les projets immobilier à proposer des rémunérations supérieures à 2%.

1.6.2. Le Plan Epargne en Actions (PEA) :

Le PEA est un produit qui permet aux investisseurs de gérer un portefeuille d'actions françaises et européennes, de Fond Commun de Placement (FCP), des SICAV dans des conditions fiscales avantageuses s'il est conservé pour un minimum de cinq ans. En effet, les plus-values réalisées sur le PEA sont exonérées d'impôt à condition de n'effectuer aucun retrait pendant les cinq premières années. A défaut, si la personne sort avant deux ans, elle payera 22.5% d'imposition de la plus-value. Si elle sort entre deux ans et avant la cinquième année, elle payera 19% d'imposition. Il est important de noter que dès lors qu'on retire sur le PEA, le souscripteur ne peut effectuer de

versements. Bien évidemment, les prélèvements sociaux sont à payer lorsque la plus-value est sortie du PEA.

L'un des avantages du PEA est que comme l'assurance-vie, le souscripteur peut convertir le capital en une rente à vie défiscalisée et peut donc servir de revenus complémentaires pour la retraite par exemple. A noter que seul un PEA est ouvert par personne et que le plafond maximal des versements est de 150K€.

Dans cette première sous-partie, nous avons vu que le marché de l'assurance-vie est un marché où l'intensité concurrentielle bat son plein et qu'il faut des acteurs réactifs qui répondent très vite à la demande. De plus, le PEL et le PEA sont des produits qui possèdent des avantages similaires à ceux de l'assurance-vie en termes d'épargne et de compléments de revenus. C'est pourquoi, le LCL se doit d'être réactif et proposer une large gamme d'assurance-vie que nous allons développer dans cette seconde sous-partie.

2ème sous-partie : Présentation des différents types de contrats AV du LCL :

A travers cette sous-partie, nous allons développer les assurances-vie que commercialise le LCL en banque de réseau et en banque privée.

2.1. Les assurances-vie de la banque de réseau LCL

2.1.1. Gulliver :

C'est un contrat qui est spécifiquement réservé aux mineurs puisqu'il n'est éligible qu'aux mineurs. Il permet de constituer un capital aux enfants afin de les aider à financer leurs projets. Cependant, l'enfant est « *l'adhérent du contrat mais il est géré par les parents jusqu'à sa majorité* ». Ce contrat peut être investi sur un multi-support mais le risque sur les UC est maîtrisé par le LCL et en adéquation avec les attentes du client. Un versement initial de 50 euros est obligatoire ou alors 15 euros si le souscripteur met en place des versements réguliers. Les frais d'entrée et de versement sont de l'ordre de 4% mais il est possible d'obtenir « *un geste commercial* » avec l'accord du directeur d'agence. Les frais d'arbitrage s'élève à 1% avec un montant minimum d'arbitrage de 500 euros. La rémunération était de 2.70% en 2013, net de frais de gestion sur le support en euros

2.1.2. LionVie Vert Equateur :

C'est un contrat d'assurance-vie pour les majeurs. Ce produit peut être investi sur des fonds monétaires, obligataires ou des actions, après que l'investisseur est échangé avec son conseiller afin de trouver la meilleure diversification possible pour le souscripteur. Un versement initial de 500 euros est obligatoire et des versements réguliers sont possibles à partir de 45 euros ou 15 euros par mois si le souscripteur a moins de 31 ans. Les frais d'entrée et les frais sur chaque versement sont comme le Gulliver : 4%. L'obtention du « *geste commercial* » est possible avec l'accord du directeur d'agence. Les frais d'arbitrage s'élève à 1% avec un montant minimum d'arbitrage de 500 euros. De plus, la rémunération sur le support euro a été en 2013, de 2,50% net de frais de gestion.

Enfin, ce contrat est éligible à partir de 500 euros. C'est un contrat qui est venu principalement par les conseillers moyen haut de gamme puisqu'il est éligible à partir de 500 euros. Or, ce n'est pas le cas du LionVie Rouge Corinthe.

2.1.3. LionVie Rouge Corinthe :

C'est le produit phare et haut de gamme de la banque de réseau. Il permet de constituer un capital pour d'éventuels revenus complémentaires. Le souscripteur peut diversifier son investissement puisque c'est une assurance-vie qui peut être en multi-supports. En effet, il peut investir une partie sur le support en euros où le capital est garanti et investir le reste sur un support en unité de compte où l'offre des UC est grande pour rechercher de la performance. Un versement initial de 15K€ est obligatoire et il peut se monter à 20K€ si le souscripteur choisit l'option « *mandat* » sur le support en unité de compte. En effet, en souscrivant à l'option « *mandat* », la somme investie est confiée à une équipe d'experts, spécialiste des marchés financiers. C'est la société de gestion d'actifs du groupe Crédit Agricole. Elle se nomme Amundi depuis janvier 2010. Elle a géré en 2013, plus de 750 milliards d'euros d'actifs sous gestion. Ainsi, c'est un argument de vente puisqu'elle se classe premier acteur européen en 2013. Les frais d'entrée et de versement standard débutent à 3% mais avec l'accord du directeur d'agence, les frais peuvent être réduits. Les frais d'arbitrage s'élèvent à 0,70% avec un montant minimum d'arbitrage de 1 500 euros.

En 2013, la rémunération sur le support en euros, net de frais de gestion pour des en-cours supérieurs à 100K€ était de 3% ou 2,80% pour des en-cours inférieurs.

Pour conclure, c'est donc le contrat haut de gamme dans la banque de réseau qui est souvent commercialisé par les conseillers privés à leurs clients dans la mesure où le montant initial pour rentrer sur ce contrat s'élève à 15K€ ou 20K€ si le souscripteur prend l'option « *mandat* ». C'est donc ce contrat là que je vais développer dans la troisième sous-partie car c'est celui que j'ai choisi de mener mon action commerciale tout au long de mon mois sur un portefeuille.

2.2. Les assurances-vie de la banque privée:

2.2.1. Acuity :

C'est un contrat d'assurance vie multi-supports et multi-gestionnaires offrant un large choix de supports qui sont gérés par différentes sociétés de renommée internationale comme Amundi, Rothschild, Pictet...

Ainsi, le souscripteur avec l'aide du conseiller en banque privée va diversifier le risque entre les différents supports d'investissements qui sont proposés dans le contrat en fonction du niveau de risque voulu par le souscripteur. Ce contrat est éligible à partir de 40K€. Les frais d'entrée et de versement s'élèvent à 2% mais sont dégressifs avec l'accord du directeur de la banque privée. Les frais d'arbitrage s'élèvent à 0,50%. La rémunération sur le support en euro, net de frais de gestion était de 3,10% pour des en-cours supérieurs à 100k€ ou 2,90% pour les en-cours inférieurs en 2013.

C'est le premier contrat proposé par la banque privée du LCL. La rémunération est un peu plus attractive que sur le Rouge Corinthe.

2.2.2. LCL multisélection vie :

C'est un contrat d'assurance-vie multi-supports et multi-gestionnaires assurée par AG2R-LA MONDIALE. Ainsi, le LCL le commercialise, mais c'est AG2R-LA MONDIALE qui le gère et qui le fait fructifier en adéquation avec le profil de risque du souscripteur. Le versement initial était de l'ordre de 500K€. Cependant, ce fond est éligible à partir de 100K€ pour répondre à l'intensité concurrentielle qui est intense et donc éviter que les clients ne souscrivent ailleurs.

Les frais d'entrée et de versement sont les mêmes que sur le contrat Acuity. Les frais d'arbitrage s'élève à 0,50%. En 2013, la rémunération sur le support en euro, net de frais de gestion était de 3,40%.

2.2.3. Federlux Privilège :

C'est un contrat d'assurance-vie multi-supports et multi-gestionnaires assurée par Federlux où le siège social est au Luxembourg. Federlux fait le même travail qu'AG2R-LA MONDIALE sur le contrat « *multisélection vie* ». Cependant, le point fort de ce contrat est qu'il dispose du régime de protection des investisseurs du fait que c'est une compagnie d'assurance luxembourgeoise qui gère le contrat. En effet, tous les actifs du souscripteur doivent être détenues par une entité qui est approuvée par le Commissariat aux Assurances au Luxembourg. Cela permet donc de renforcer la solidité financière des compagnies et c'est un signe de sécurité pour les clients qui ont une aversion aux risques.

Il offre une gamme élargie de supports en UC. Le souscripteur bénéficie également du support en euros. Comme le contrat précédent, le versement initial était de 500K€. Cependant, ce fond est éligible à partir de 100K€ pour les mêmes raisons évoquées ci-dessus pour le contrat LCL multisélection vie.

Les frais d'entrée et de versement sont les mêmes que sur le contrat Acuity. Les frais d'arbitrage s'élève à 0,50%. En 2013, la rémunération sur le support en euro, net de frais de gestion était de 3,10%.

2.2.4. Federlux Life :

C'est le même fonctionnement que le contrat « Federlux Privilège » sauf qu'il est éligible aux individus qui ne résident pas en France ou aux expatriés français. Le versement initial est de 30 000 euros. La souscription en devise est possible : dollar... Les frais d'entrée et de versement sont les mêmes que sur le contrat Acuity. Les frais d'arbitrage s'élève à 0,70%. En 2013, la rémunération sur le support en euro, net de frais de gestion était de 3,00%.

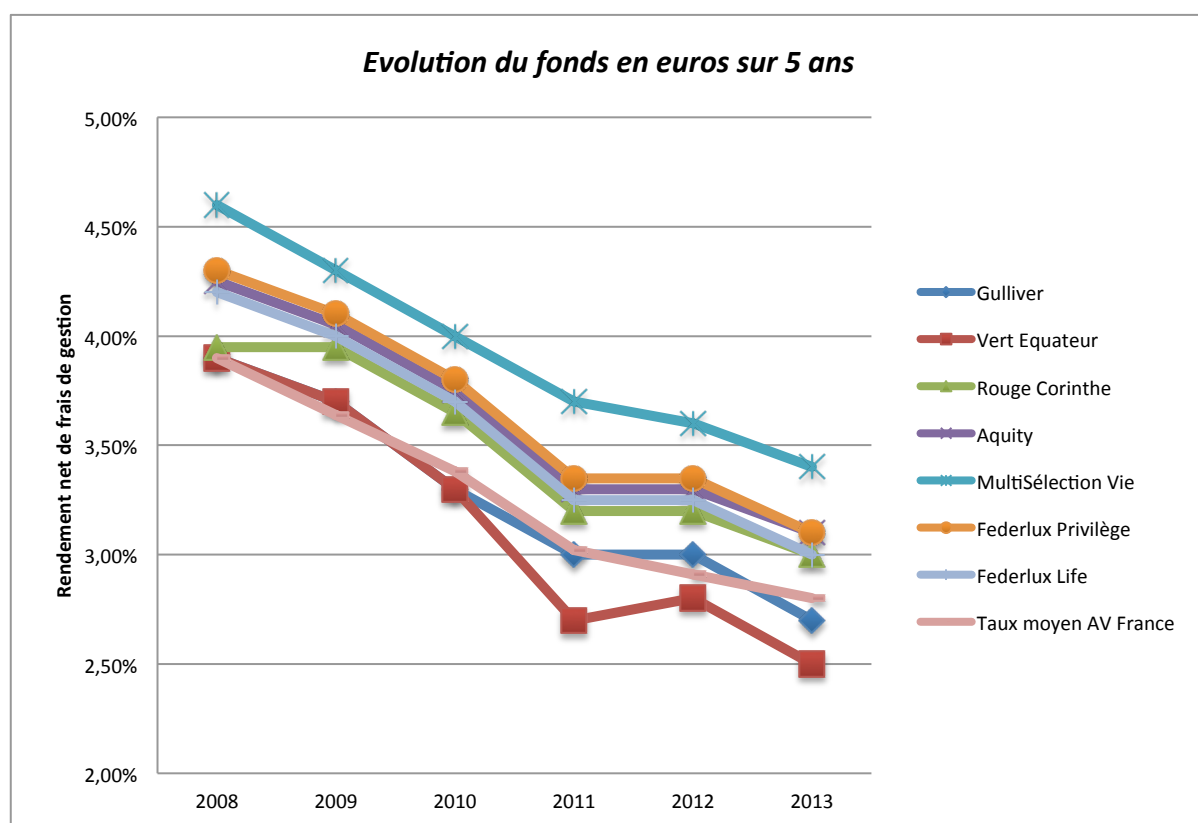
2.2.5. Tableau récapitulatif de l'assurances-vie

Nom du contrat	Versement Initial	Frais d'entrée et de versement	Frais d'arbitrage	Rémunération net de frais de gestion support euros
Gulliver	50 euros ou 15 euros	4 % dégressif	minimum 500 euros	1,80%
LionVie Vert Equateur	500 euros	4 % dégressif	minimum 500 euros	2,50%
LionVie Rouge Corinthe	15 000 euros ou 20 000 si option mandat	3 % dégressif	0,70%	3% encours > à 100 000 euros
				2,80 encours < à 100 000 euros
Aquity	40 000 euros	2 % dégressif	0,50%	3,10% encours > à 100 000 euros
				2,90% encours < à 100 000 euros
MultiSélection Vie	500 000 euros mais possibilité à 100 000 euros	2 % dégressif	0,50%	3,40%
Federlux Privilage	500 000 euros mais possibilité à 100 000 euros	2 % dégressif	0,50%	3,10%
Federlux Life	30 000 euros	2 % dégressif	0,70%	3%

D'après ce tableau, nous pouvons affirmer que les assurances-vie destinées aux clients de la banque privée sont bien mieux rémunérées que ceux de la banque de réseau. Néanmoins, le LCL propose une gamme d'assurance-vie élargie et très variée pour répondre aux besoins des clients.

2.3. L'évolution des supports en euros et en UC sur 5 ans :

2.3.1. Evolution du support en euros du LCL sur 5 ans

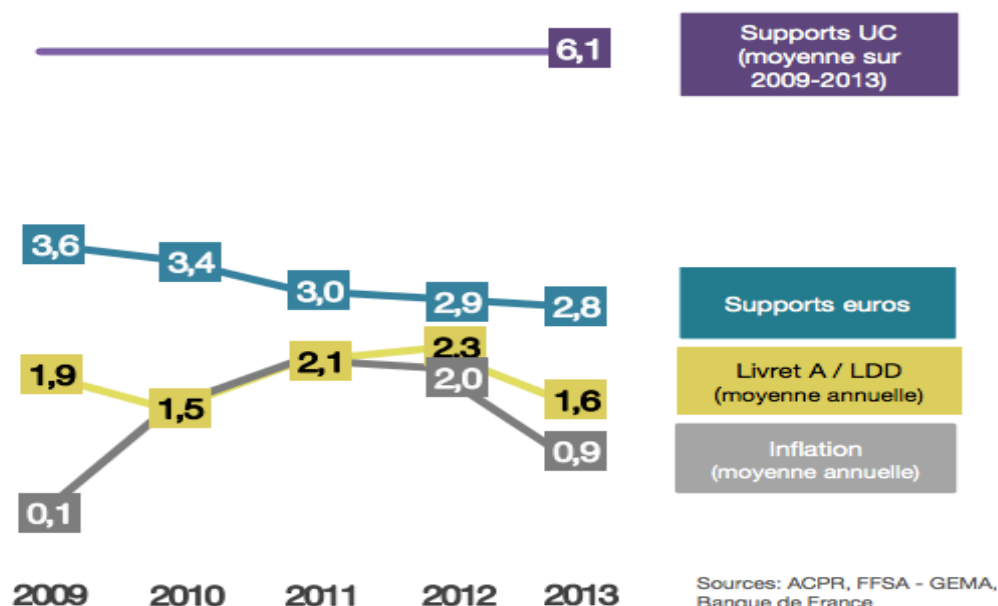


Nous pouvons constater sur ce premier graphique³, que la plupart des contrats d'assurances-vie proposés par le LCL sont supérieurs au taux de rémunération moyen de l'ensemble des contrats en support en euros mise à part le Vert Equateur et le Gulliver qui sont en-dessous.

Cependant, nous voyons bien que ce taux de rendement est constamment entrain de baisser. En effet, ces chiffres s'expliquent car le support en euros est majoritairement investi sur des obligations privées et/ou publiques. Or, depuis 2007, le taux souverain obligataire ne cesse de diminuer. Prenons l'exemple du taux de rendement des obligations des sociétés privées qui en 2007, s'élevait à 4,65% contre 2,62% en 2013. Soit une perte de rendement de presque de la moitié en 2013 par rapport à 2007.

Pour conclure, même si la rémunération est moins attrayante qu'il y a quelques années, l'assurance-vie est quand même un placement qui a d'autres flèches à son arc comme l'avantage en terme de transmission mais encore en terme de fiscalité.

2.3.2. Evolution du support en UC de l'ensemble des assurances-vie en France sur 5 ans



Ce deuxième graphique met en avant tous les enjeux en termes de rémunération de l'assurance-vie. Effectivement, la rémunération du support euros est en baisse depuis 2009, mais le rendement que procure le support en UC est plus élevé puisque sur 5 ans, le rendement moyen du support était de 6.10%.

Donc l'assurance-vie reste encore intéressante en termes d'épargne avec des rendements qui sont encore attractifs que ce soit sur un support en euros ou en UC.

³ Selon les données du LCL depuis 2009.

3^{ème} sous-partie : Exemple pratique de la vente du Rouge Corinthe aux clients du LCL :

Avant de développer le Rouge Corinthe dans cette troisième sous-partie, j'aimerais expliquer ce qu'il m'a fait choisir la mise en place de mon action commerciale. Pendant mon stage, c'était prévu que j'allais être en condition réelle à un moment donné. Cette opportunité m'a été donnée sur un portefeuille d'une clientèle dite « *Moyen Haut de Gamme* » pendant tout le mois de Juillet.

J'avais pour objectif de faire fructifier le portefeuille à travers des rendez-vous sur les cinq thématiques suivantes : la conquête, la banque au quotidien, assurance de personnes, crédits et l'épargne où l'assurance-vie est enregistrée.

Avec mes compétences acquises pendant mon master en gestion de patrimoine, je suis parti du principe que c'est sur l'assurance-vie que je pouvais me faire remarquer auprès de ma hiérarchie et des clients du LCL. Alors j'ai eu l'envie de me lancer sur l'assurance-vie et pour y parvenir, avec l'aide de Sophie Rethy, j'ai créé un listing qui reprenait tous les clients qui avait un compte sur livret (CSL) mais pas d'assurance-vie. Ensuite, j'ai souhaité m'orienter sur la vente du Rouge Corinthe puisque c'est le produit haut de gamme de la banque de réseau.

Ainsi, je vais donc développer tout le processus que j'ai mis en place afin de comprendre comment a été mené mon action commerciale sur ce produit. Cette action a été menée un mois, date pendant laquelle j'ai été sur le portefeuille d'un conseiller Moyen Haut de Gamme.

Enfin, le LCL a mis en place une nouvelle méthode de vente courant avril 2014 : La méthode TREMPLIN (**Cf. Annexe N°4**). C'est une méthode que les conseillers doivent respecter et mettre en application le plus rapidement possible. Elle va permettre de recentrer la relation client autour des besoins clients pour qu'il se sente en confiance et reconnu par l'entité LCL. La finalité de cette action est qu'il y est création de valeur pour le LCL. C'est pourquoi, les conseillers vont devoir s'adapter au mieux à cette nouvelle méthode qui est développé ci-dessous.

3.1. Les clients ciblés par mon action commerciale (*identifier les motifs de contacts*) :

Comme dit précédemment, pour mener à bien mon action commerciale, j'ai sorti un listing pour cibler des clients en mettant l'accent sur deux points : le client a un compte sur livret (CSL) et pas d'assurance-vie au LCL. Le but de ce listing était de regarder les comptes des clients ciblés et voir si on pouvait basculer le CSL sur un Rouge Corinthe. Le listing était composé de 46 clients.

La deuxième étape a été de regarder les comptes de chaque client et voir si ce dernier avait plus de 15K€ sur son CSL. Si c'était le cas, je passais à la phase Phoning que je vais développer ci-dessous. Si la personne n'avait pas la somme éligible au contrat, elle sortait de mon listing. Ainsi, j'ai réussi à dégager sept potentiels clients éligibles au Rouge Corinthe. Le taux d'éligibilité est donc d'environ 15%. Ensuite, je suis passé à l'étape suivante : appeler pour prendre un rendez-vous.

3.2. Le phoning (prendre rendez-vous) :

C'est l'une des étapes les plus importantes puisque c'est l'étape qui va déclencher ou non la prise de rendez-vous. C'est un outil essentiel pour un conseiller puisqu'il permet de prendre des rendez-vous, d'animer le portefeuille et de prospector. Elle est donc déterminante et elle se découpe en 3 étapes :

- La préparation à l'appel client :

Cette première étape est une phase de préparation au phoning où il a fallu que j'étudie les comptes du client, que je sache son âge et que je regarde les derniers rendez-vous pour pouvoir répondre en cas de questions de ce dernier. Autrement dit, j'ai analysé la capacité d'épargne du client, ses revenus et charges, son mode de consommation...

- Pendant l'entretien téléphonique :

C'est la partie la plus importante puisque c'est celle qui va traiter les objections des clients et qui débouche ou non sur un rendez-vous. Pour réaliser un phoning qui répond à ses objections, je vais vous présenter mon script avec l'objection que j'ai eu le plus souvent.

- *Oui Monsieur X ?*
- *Oui c'est moi-même.*
- *Bonjour, Melvyn Fayaud, du Crédit Lyonnais de Grenoble. Je me permets de vous appeler afin que nous puissions convenir d'un rendez-vous : le but étant de savoir vos attentes concernant le CSL que vous détenez chez nous et parler d'assurance-vie puisque je vois que vous n'en possédez pas alors que ce produit vous offre des avantages fiscaux et successoraux. Dans cette optique, préférez-vous que nous nous rencontrions en début ou fin de semaine ?*
 - *Ok, je suis pressé, pouvez-vous m'envoyer de la documentation svp ?*
 - *Oui, bien sûr que je peux vous envoyer de la documentation. Cependant, elle ne sera pas forcément adapté à votre situation il sera délicat pour vous de vous faire un jugement. De plus, en nous rencontrant, je pourrai répondre à toutes les questions que vous pouvez être amenée à vous poser. Ainsi, êtes-vous plutôt du matin ou de l'après-midi ?*
 - *Ok très bien. Je peux vous proposer le mercredi 16 juillet à 16h.*
 - *Pas de soucis, cette disponibilité me convient très bien.*
 - *Je vous confirme donc le rdv qui aura lieu avec moi-même, Mr Fayaud Melvyn, le mercredi 16 juillet à 16h à l'agence Victor Hugo. Je vous souhaite une excellente fin de journée et à mercredi.*

Ce script a été mon cheval de bataille durant mon action commerciale. Il a été enrichi par mon expérience professionnelle à Allianz mais également par les cours de Négociation-Vente de Mme Angelier suivis cette année, pendant mon master. C'est un script basic mais qui offre un taux de succès intéressant. En effet, sur mes sept clients répondants à l'éligibilité du Rouge Corinthe, j'ai réussi à avoir quatre rendez-vous. Soit un taux de transformation du ciblage d'environ 57%.

J'ai quand même eu droit à deux autres objections majeures pendant mon mois sur le portefeuille que je vais traiter ci-dessous :

Objection : « Je ne suis pas intéressé. »

- *Qu'est-ce qui ne vous intéresse pas ?*
- *J'ai déjà une assurance-vie.*
- *J'entends bien ce que vous me dites, mais il faut savoir qu'une rencontre ne vous engage à rien et peut n'être qu'à titre informatif et comparatif. De telle sorte que si un jour vous souhaitez investir, vous pourrez prendre une décision en toute connaissance de cause.*

Objection : « Pouvez-vous me laisser vos coordonnées pour que je vous rappelle dès que j'aurai le temps ? »

- *J'ai conscience que votre temps est précieux. Puis-je savoir quand est-ce que je peux vous appeler afin de discuter trouver un terrain d'entente pour un RDV ?*
 - *Rappelez-moi demain dans la matinée.*
 - *Très bien, c'est noté, je vous rappellerai à mon initiative demain dans la matinée.*
- Excellente fin de journée.*

- Après l'appel téléphonique :

A la fin de l'appel, j'écrivais mes notes sur le logiciel du LCL appelé « CR contact » qui est un suivi permanent du client réalisé et qui permet à mon directeur ou à mes collègues de voir ce qu'il s'est passé pendant l'entretien téléphonique.

3.3. La préparation du rendez-vous (préparer l'entretien) :

3.3.1. Analyse préliminaire :

Pour mener à bien mon rendez-vous, j'effectuais une analyse totale du client. C'est-à-dire que je regardais s'il était équipé au quotidien, si l'épargne court terme était bien répartie, si le client avait des assurances de personnes au LCL. Cette phase est nécessaire dans la mesure où cela me permettait de programmer un autre rendez-vous. En effet, je lui proposais de se revoir d'ici quelques semaines car j'avais repéré des points que l'on pouvait optimiser.

Une fois que l'analyse globale était faite, je me penchais sur l'assurance-vie Rouge Corinthe. Je préparai donc un argumentaire pour mettre en avant les avantages de souscrire à une assurance-vie que j'aurais le plaisir de développer plus loin (Cf. 3.4P40).

3.3.2. Les motivations clients :

Pour m'aider à cerner le profil du client que j'avais en face de moi, j'ai préparé un argumentaire appelé la méthode « SONCAS » qui est souvent utilisée dans la vente. En effet, pour être le plus efficace possible lors d'un rendez-vous, il faut le préparer et cerner le client qui va permettre de répondre aux besoins du client. C'est pourquoi, le SONCAS est un outil d'aide à la vente :

Sécurité	« Mr X, ne vous inquiétez pas, vous pouvez investir la totalité de la somme sur le support euros ou le capital est garanti et donc sécurisé »
Orgueil	« Mr X, j'ai la possibilité de vous offrir un placement qui est rentable. Etant donné le caractère spécial et haut de gamme de cette assurance-vie, je me suis permis de vous contacter en priorité »
Nouveauté	« Mme X, nous commercialisons un nouveau produit : Le mandat Rouge Corinthe. Ce mandat, vous permet de confier la gestion en UC à des spécialistes des marchés financiers. C'est pourquoi, je tenais à vous faire profiter de cette opportunité. »
Confort	« Mme X, avec le Mandat sur le Rouge Corinthe, vous déléguez la gestion de votre investissement à des spécialistes. Vous n'avez donc rien à faire. Le LCL s'occupe de votre placement. »
Argent	« Mr X, L'assurance-vie est l'un des produits qui est le mieux rémunéré aujourd'hui en France. Par exemple, le Livret A vous offre un rendement à 1% alors que l'assurance Rouge Corinthe vous offre le triple. »
Sympathie	Mme X, vos comptes sont au LCL depuis x années, et nous vous remercions de la confiance que vous nous donnez. Aujourd'hui, nous vous pouvons vous proposer le Rouge Corinthe, une assurance-vie qui sera répondre à vos attentes et vous donnera entière satisfaction ».

Avec le SONCAS, j'ai essayé de répondre aux besoins des clients dès lors que j'ai réussi à trouver qu'elle était le profil du client. Cela a été d'une grande aide pendant les entretiens.

3.4. Mon déroulé durant l'entretien :

Les étapes de 4 à 7 de la méthode Tremplin vont être développées ci-dessous. Mon déroulé se découpait en 5 parties :

- Accueillir le client :

C'est une étape importante car cela permet de se faire une idée du client et pour lui, de se faire une image de moi. C'est pourquoi, je prenais le temps de lui proposer une collation. De plus, quand on démarre un rendez-vous, il est primordial de rappeler l'objet du rendez-vous et de s'assurer de sa disponibilité d'une heure par exemple.

- Découverte des besoins :

Bien évidemment, il existe une étape incontournable qui est la découverte des besoins. Avant de rentrer dans le vif du sujet : l'assurance-vie, je lui posais des questions comme « *avez-vous des projets à court terme* » ou « *dans quel contexte familial êtes-vous* ». Si cette découverte apportait une réponse positive, je fixais avec le client un prochain rendez-vous.

Ensuite, je me dirigeais donc sur la découverte client concernant l'assurance-vie. En effet, je demandais au client s'il en avait souscrit une. Si la réponse était positive, je demandais toutes les informations possibles : taux de rendement, année de souscription, dans quelle compagnie, assurance-vie mono ou multi-supports...

Cela me permettait de rebondir sur le transfert Fourgous. C'est le fait de transférer uniquement l'assurance-vie en support euros détenue à la concurrence dans une autre banque (au LCL par exemple) tout en gardant l'antériorité du contrat. Le transfert porte sur la totalité du contrat et obligatoirement 20% de la somme versée doit être investi sur des UC.

Enfin, je finissais sur les attentes du client et les besoins qu'il recherchait afin de trouver le profil du client en adéquation avec la méthode SONCAS.

- La présentation globale de l'assurance-vie :

Une fois le profil du client trouvé, je passais donc à ma phase de présentation globale des avantages de l'assurance-vie. Cela consistait à expliquer les avantages de l'assurance-vie qui sont au moins de l'ordre de trois : un avantage en termes de rendement, de fiscalité (rachat ou rente) et de succession.

Pour l'avantage rendement, j'effectuais souvent des comparaisons avec le Livret A ou LDD qui ont un taux de rémunération à 1% net alors que le Rouge Corinthe est à 2.80% avant prélèvement sociaux. Ainsi, c'est une rémunération qui offre au moins le double par rapport au Livret A. Souvent, le PEL revenait dans mes objections clients puisqu'ils offrent une rémunération similaire à l'assurance-vie. Mais cela m'a permis de partir sur le second avantage : la succession.

En effet, j'expliquais au client que l'assurance-vie était un moyen d'optimiser la transmission de son patrimoine pour plusieurs raisons. L'une des raisons principales est que depuis 2007, le conjoint survivant ou le partenaire est totalement exonéré de DMTG. Autrement dit, ils reçoivent l'assurance-vie sans aucun DMTG à payer. Puis, j'expliquais la fiscalité en cas de décès de l'assurance-vie pour les bénéficiaires qui ne sont ni le conjoint survivant, ni le partenaire (Cf. 4.4P24) Enfin, j'expliquais que c'était donc un outil essentiel à l'optimisation du patrimoine puisqu'il permet de transmettre sans aucun DMTG à payer si le conjoint ou le partenaire est bénéficiaire. Mais aussi, l'assurance-vie procure des abattements qui sont intéressants pour les autres bénéficiaires (990I et 757B).

Une fois que je mettais assurer qu'il avait compris l'avantage successoral que procure l'assurance-vie, je passais donc au dernier avantage : les rachats défiscalisés. Pour expliquer cela, j'expliquais que l'assurance-vie jouissait d'une fiscalité avantageuse (Cf. 4.2P20). En effet, après la huitième année du contrat, le souscripteur a droit à un abattement de 9 200 euros s'il est en couple ou 4 600 euros s'il est célibataire avant de choisir l'imposition à l'IR ou au PFL (7.5%). De plus, j'expliquais aux clients que de souscrire à une assurance-vie permettait des revenus complémentaires qui sont fiscalisés en fonction de l'âge du rentier. Je me servais d'un tableau pour montrer le pourcentage de la rente qui était fiscalisée (Cf. **Annexe N°1**). Après avoir démontré ce dernier avantage, Je m'assurais que le client avait compris tous les enjeux que représente

l'assurance-vie et je lui demandais si j'avais répondu à toutes ses questions. Ensuite, je passais à la présentation du Rouge Corinthe.

- Présentation du Rouge Corinthe (Cf. Annexe N°5):

C'est la présentation globale du Rouge Corinthe. En effet, j'informais le client sur le rendement du support en euros de l'année 2013 (3% pour des en-cours supérieurs à 100K€ et 2.80% en-dessous), du montant minimal à verser pour être éligible au contrat (15K€) et que cette assurance-vie pouvait être en multi-support. Je valorisais le client en lui disant qu'il était éligible au contrat haut de gamme de la banque de réseau et qu'il était donc privilégié.

C'est à ce moment-là que je présentais l'option « mandat » en adéquation avec le profil trouvé durant la découverte des besoins. Si son profil indiquait une personne qui a une aversion au risque, je ne lui en parlais pas. Dans le cas contraire, j'informais le client que 20K€ était nécessaire au lieu des 15K€ et que le mandat était confiée à une équipe d'experts, spécialiste des marchés financiers qui travaillent pour la société « Amundi ». C'est une filiale du Crédit Agricole créée en janvier 2010 et qui s'occupe de la gestion d'actifs. Elle a géré en 2013, plus de 750 milliards d'euros d'actifs sous gestion. De plus, ils se réunissent une fois tous les deux mois. Ainsi, c'était un argument de vente puisqu'elle se classe premier acteur européen en 2013 et que cela est censé rassurer le client. Mais j'expliquais également comment était réparti le mandat sur le Rouge Corinthe. Jusqu'au 07 août, la répartition du portefeuille était de 57% en actions, 33% en obligations, 6% en monétaire et le reste en performance absolue (Cf. Annexe 6).

C'est là que je me faisais une idée sur la souscription du contrat puisque nous arrivons à la question cruciale : « Quels sont vos frais d'entrée, de versements réguliers et de gestion ? ».

J'en déduisais que si le client me demandait des éclaircissements sur ce point, il était intéressé et que seuls les frais lui poseraient problèmes pour souscrire. En effet, j'annonçais 3% les frais d'entrée et de versements réguliers mais je disais également que si le client faisait un effort sur un versement initial plus conséquent, je pouvais faire un geste sur les frais d'entrée.

C'est la phase de négociation avec le client. Généralement, je mettais en place une relation donnant-donnant. Si le client nous apportait plus de capitaux que 15K€ ou 20K€, je baissais les frais d'entrée et de versements réguliers. Ainsi, j'ai réussi à capter plus de capitaux et en moyenne, je baissais les frais d'entrée et versements réguliers à 1,50%. Bien évidemment, si les capitaux amenés avaient été supérieur à 100K€, j'aurais pu faire moins. En effet, avec l'accord de la direction régionale, je pouvais descendre à 0,70% de frais d'entrée.

Puis si l'étape précédente était validée par le client, je passais à cette étape : Le choix de la répartition du capital lors de l'ouverture du contrat. Bien évidemment, l'interrogation était en adéquation avec la découverte des besoins effectués auparavant. En effet, par exemple, si le client était à la recherche d'un rendement meilleur que le support en euros, je lui conseillais de répartir l'investissement sur plusieurs supports afin d'optimiser son placement.

Enfin, après avoir fixé le montant initial déposé, la répartition du capital et négocié les frais d'entrée, il fallait que j'effectue une évaluation des connaissances et de l'expérience en matière de

placements financiers du client. C'est une étape obligatoire lorsqu'un conseiller vend un placement financier. On appelle cette évaluation : Qualification MIF. Cette qualification a été mise en place par la Directive MIF n°200/39/CE. Elle a pour but d'instaurer un niveau de protection pour le client en fonction de ses connaissances des instruments financiers et des services d'investissement et de connaître leur capacité à en supporter le risque. Le client va donc se soumettre à un questionnaire **(Cf. Annexe N°7)** et va donc être classé suivant son niveau de connaissances et d'expérience.

Il existe 4 niveaux :

- Niveau A : Client ayant les connaissances et l'expérience des placements privilégiant la sécurité du capital ;
- Niveau B : Client ayant les connaissances et l'expérience des placements présentant un risque faible à modéré en capital ;
- Niveau C : Client ayant les connaissances et l'expérience des placements présentant un risque faible à fort en capital.
- Niveau C+ : Client ayant les connaissances et l'expérience des placements présentant un risque faible à fort en capital y compris de diversification patrimoniale.

Cette qualification MIF n'est valable que deux ans et doit être mise à jour si la date de la qualification est supérieure à deux ans ou si le client n'en possède pas. Pour finir sur ce sujet-là, si le placement financier du client n'est pas compatible avec la qualification MIF, c'était au client de demander à ce qu'une partie de son placement soit investie aux UC. Pour cela, il doit remplir le document intitulé : « *opération à l'initiative du client* » **(Cf. Annexe N°8)** Cela permet à ce que le LCL soit déchargé et que c'est désormais la responsabilité du client qui est en jeu et non celle du LCL.

- Présentation des différents choix de clauses bénéficiaires :

Enfin, j'expliquais les différentes clauses bénéficiaires prédéfinies par notre logiciel qui sont aux nombres de trois :

- Clause standard ou l'assuré choisi entre ces deux clauses :
 - *Le conjoint de l'assuré(e), non séparé(e) de corps, à défaut les héritiers de l'assuré(e), nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut les héritiers de l'assuré(e) ;*
 - *Les enfants de l'assuré(e), nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut les héritiers de l'assuré(e).*
- Clause où le bénéficiaire est désigné en mettant :
 - *Nom / Prénom / Date de naissance / Adresse / Ville / Code Postal ;*
 - Et la clause est terminée par : « *à défaut les héritiers de l'assuré(e)* ».
- Clause où le texte est libre et la clause est également terminée par « à défaut les héritiers de l'assuré ».

A la fin du rendez-vous, je demandais au client s'il a été satisfait de notre entretien et s'il avait d'autres questions à me poser. Je l'informais que le contrat prendrait effet d'ici cinq jours. Cependant, je lui rappelais qu'il avait un délai de rétractation de quinze jours pour le mandat et de trente pour le reste de l'investissement sur l'assurance-vie. Enfin, je lui annonçais que je l'appellerai

en personne pour lui informer que le contrat est en place. C'est la dernière étape de la méthode Tremplin : Suivi du client.

3.5. Bilan :

Dans cette sous-partie, nous allons s'intéresser à mon bilan de cette action commerciale pendant un mois. Avant de développer les côtés positifs et les difficultés rencontrées lors de cette action, je vais revenir sur les résultats.

3.5.1. Les résultats de l'action commerciale:

En effet, sur quatre rendez-vous, j'ai réussi à ouvrir deux Rouge Corinthe pour une valeur d'environ 39K€ euros au total. Soit, un taux de réussite de 29%. Malheureusement, je n'ai pas réussi à ouvrir le Rouge Corinthe avec l'option mandat. Cela s'explique puisque les deux clients qui ont souscrit avaient plus de 70 ans et étaient donc dans une optique de transmission et de faire sortir leur assurance-vie de l'actif successoral.

Ainsi, grâce au listing, j'ai réussi à capter 39K€ euros de capitaux pour le LCL provenant de la concurrence.

Mais encore, sur les deux rendez-vous où je n'ai pas réussi à vendre le Rouge Corinthe, deux sont revenus et ont placé respectivement la somme de 93K€ et de 25K€. Donc, indirectement, j'ai participé à cette collecte puisque j'ai présenté le Rouge Corinthe mais la vente a été réalisée par la conseillère titulaire à son retour de congés.

Pour finir, si on prend en compte ces deux ventes réalisées par la conseillère titulaire, la collecte se chiffre à 157K€ pour quatre Rouge Corinthe. Soit, un taux de vente de 100%. Ainsi, mon action commerciale a permis de réaliser une belle avancée sur la réalisation de son objectif en assurance-vie.

3.5.2. Les apports de l'action commerciale :

Je tiens à signaler que cette action commerciale a été très bénéfique pour moi. En effet, j'ai acquis une certaine aisance au téléphone et en rendez-vous. Cela m'a permis de développer mon relationnel, d'améliorer mon élocution et de mettre en œuvre mon argumentaire sur l'assurance-vie avec le client.

Ensuite, j'ai acquis des compétences sur tous les produits proposés en banque de réseau: Le Gulliver, le LionVie Vert Equateur et le LionVie Rouge Corinthe.

De plus, je pense être plus convaincant qu'auparavant grâce à la force de vente que j'ai développée pendant cette action commerciale. En effet, même si le client n'était pas emballé par le produit, je posais des questions afin de le cerner et de savoir pourquoi il ne l'était pas.

Mais encore, le fait que les clients étaient au départ, réfractaire à venir en rendez-vous car je n'étais pas le titulaire du poste m'a permis également de développer ma conviction. En effet, il a fallu

que je trouve des arguments pour les faire venir et c'est à ce moment-là que j'ai compris que le relationnel et la confiance sont des atouts majeurs pour réaliser des affaires.

Ensuite, le fait d'être en rendez-vous de façon régulière m'a permis de peaufiner « *ma découverte des besoins du client* » et de cerner du mieux possible, les attentes du client ainsi que ses demandes.

Puis, le fait de gérer un portefeuille m'a permis de voir comment se passeront mes futures journées en tant que conseiller privé au LCL puisque j'ai eu une proposition de CDI à la fin de mon stage de fin d'étude sous réserve d'obtention du diplôme. C'est un métier qui demande de la concentration, de l'assiduité, de l'organisation et de la réactivité à toutes demandes des clients pour les satisfaire.

Enfin, le fait d'utiliser un listing pour cibler les clients m'a permis de sortir des opportunités de contact auprès de ces derniers. En général, ils étaient contents de l'attention que j'avais portée à leurs comptes et voir comment on pouvait ensemble, optimiser leur épargne et leurs placements.

3.5.3. Les difficultés rencontrées :

J'ai rencontré des difficultés tout au long de mon action commerciale sur le phoning et en rendez-vous. Voici les difficultés rencontrées au phoning :

- Etre concentré sur l'objectif principal de l'appel et ne pas s'en éloigner ;
- Faire preuve de compréhension quand le client applique une certaine méfiance à mon égard car je n'étais pas son conseiller ;
- Garder son sang froid lors d'une objection ;
- Les clients que j'ai appelé n'avaient pas conscience qu'ils doivent se constituer une épargne ou penser à optimiser leur patrimoine en cas de décès prématuré pour éviter que leurs proches payent des DMTG élevés ;
- Montrer au client l'intérêt d'une assurance-vie en quelques minutes.

Le phoning est une étape essentielle pour décrocher un rendez-vous. C'est pourquoi, j'ai eu des difficultés mais à force d'appeler, j'ai réussi à les gommer tout au long de mon action commerciale.

Voici les difficultés rencontrées pendant un rendez-vous:

- Installer un rapport de confiance dans la mesure où le client ne me connaissait pas en lui expliquant par exemple, que j'étais en master, option gestion de patrimoine permettait de le rassurer ;
- Expliquer tous les avantages que procurent l'assurance-vie aux client : succession, épargne et fiscal ;
- Lever les craintes et les inquiétudes du client ;
- Ne pas dévier sur d'autres sujets. En effet, le client a pu accepter le rendez-vous car il souhaitait prendre un rendez-vous pour parler de la gestion de ses comptes au quotidien par exemple ;

- Rester calme, écouter, comprendre et répondre aux objections car cela peuvent être un signal d'intérêt du client à l'assurance-vie.

Même si j'ai rencontré des difficultés pendant les rendez-vous, j'ai adoré le contact humain et expliquer les avantages de l'assurance-vie. Comme le phoning, ces difficultés ont disparu par une aisance au fil du temps mais au début, elles étaient bien réelles.

Conclusion

Ce mémoire vient donc de montrer tout l'intérêt de souscrire à une assurance-vie et encore plus quand le contexte économique est instable. En effet, depuis la crise financière de 2008, les marchés financiers ont été fortement perturbés et cela a impacté les français et leur appétence à investir sur des placements boursiers. Donc, les français sont inquiets du devenir de leurs placements et de leurs patrimoines. Ainsi, lorsque le contexte économique est instable, les français sont à la recherche de placements dits « sécurisés ».

De plus, la retraite qui tient à cœur aux français est constamment entrain de changer avec les réformes réalisées par l'Etat. En effet, la dernière en date du gouvernement socialiste en place depuis 2012 : l'allongement de la durée de cotisation votée le 20 janvier 2014. Cette réforme a pour objectif de récupérer sept milliards d'euros à l'Etat en allongeant la durée de cotisation nécessaire pour obtenir une retraite à taux plein. De ce fait, les français sont inquiets car la retraite sera leurs futurs revenus et qu'il va falloir trouver des solutions pour résoudre ce problème.

Mais encore, les français ne supportent plus les faibles rendements qu'offrent les différents livrets. Et cela ne va pas s'arranger puisque le 1^{er} août, l'Etat a baissé le Taux du Livret A pour le faire passer à une rémunération nette d'1%. Soit trois points de moins qu'en 2008.

C'est pourquoi, j'ai voulu réaliser mon mémoire sur l'assurance-vie car c'est un produit qui répond à ces problèmes et répond parfaitement à la demande des clients qui ont de plus en plus, une aversion aux risques surtout dans le contexte économique où on est aujourd'hui.

Comme l'annonçait le sondage réalisé par le cercle des épargnant, l'assurance-vie est le placement préféré des français en 2013. De plus, il faut noter qu'en 2010, 42% des ménages avaient une assurance-vie contre 35% en 2004. En terme de contrats, cela représente une évolution sur six ans de 3,2 millions de contrats supplémentaires. Enfin, l'Insee met en avant que chaque année, 535 000 nouveaux contrats sont ouverts. C'est donc un enjeu colossal pour les vendeurs en assurance-vie comme le LCL car l'intensité concurrentielle est élevée et que le LCL se doit d'être réactif et proposer des produits qui répondent de plus en plus aux clients.

De plus, l'assurance-vie est un produit qui est en plein essor car il propose de nombreux avantages que les français apprécient. En effet, l'assurance-vie attire de plus en plus d'investisseurs car il propose des avantages fiscaux et successoraux. Mais aussi, elle propose aux investisseurs des rendements bien meilleurs que les livrets à court terme. Alors, nous sommes loin du rendement de 2009 où le rendement moyen était de 3,60% net de frais de gestion, mais elle permet de placer son argent sur des fonds garantis et qui offre le double en terme de rémunération que les livrets à court terme.

Enfin, ce mémoire aurait pu être illustré par des notions plus importantes comme la défiscalisation, ou la création d'une holding mais rappelons-nous que ce stage de fin d'études a été réalisé au sein d'un réseau bancaire et que je n'ai pas eu l'occasion d'aborder ces thèmes. Par conséquent, j'ai souhaité développer dans ce mémoire, un produit qui est un vogue et qui va continuer à l'être dans un contexte économique aussi instable : **L'assurance-vie**

Bilan personnel et professionnel

Ce stage de fin d'études réalisé au LCL de Grenoble, place Vitor Hugo a été l'occasion de mettre à profit les connaissances théoriques que j'ai acquise tout au long de mon master finance.

Je tiens à signaler que j'ai pris un certain plaisir à être sur un portefeuille pendant un mois. Cela m'a permis de tester mes connaissances, m'adapter en fonction du client que j'avais en face de moi, gommer mes difficultés et d'enrichir mon vocabulaire. J'ai aimé le fait que le LCL m'est donné cette possibilité car j'ai pu également être autonome et cela m'a permis de me familiariser avec les logiciels qu'utilisent le LCL. De plus, l'action commerciale a été là pour me préparer au phoning et au rendez-vous qui vont être mon quotidien au LCL à la fin de mon stage. Gérer et faire fructifier un portefeuille, c'est mon envie à l'issue de ce stage et j'ai hâte d'être sur mon propre portefeuille pour aider les clients du LCL à optimiser leur patrimoine avec les compétences universitaires et professionnelles que j'ai acquise tout le long de cette année. Enfin, je dois dire que l'esprit d'équipe est un élément important dans une agence. En effet, les collaborateurs du LCL m'ont aidé quand je me suis senti en difficulté et tout le monde a mis la main à la pâte et c'est un point que je voulais souligner.

Néanmoins, j'ai pu noter qu'il a été difficile voire impossible de donner des solutions d'ingénierie patrimoniale car d'une part, je n'avais pas la clientèle en face de moi pour le faire et d'autre part qu'ils n'osaient pas parler de leur argent, de leur assurances de biens, de leur patrimoine car ils ne me connaissaient pas. C'est pourquoi, j'ai remarqué que la confiance et le relationnel sont des piliers pour réaliser des affaires avec les clients.

Enfin, je tiens à remercier, Monsieur Anthony REY (gestionnaire des Ressources Humaines), Monsieur Philippe BRANDELY (Directeur Régional) et Olivier DEBARNOT, mon tuteur de stage et Directeur Groupe d'Agences (DGA) de m'avoir offert l'opportunité de continuer l'aventure au LCL en me proposant un poste de conseiller prive (poste Haut de Gamme dans la banque de réseau) qui est en adéquation avec mes études et mes envies.

Webographie

Fédération française des Société d'Assurances : www.ffsa.fr

Institut National de la statistique et des études économiques : www.Insee.fr

L'argus de l'assurance : www.argusdelassurance.com

Les Echos : www.lesechos.fr

LeMonde : www.lemonde.fr

Boursorama : www.boursorama.com

IngDirect : www.ingdirect.fr

Service public : www.vosdroits.service-public.fr

Impôt : www.impôts.gouv.fr

Amundi : www.amundi-ee.com/part/

Doc en ligne, LCL, assurance-vie

Doc en ligne, LCL, PEA

Doc en ligne, LCL, PEL

LCL : www.lcl.fr

Intranet LCL

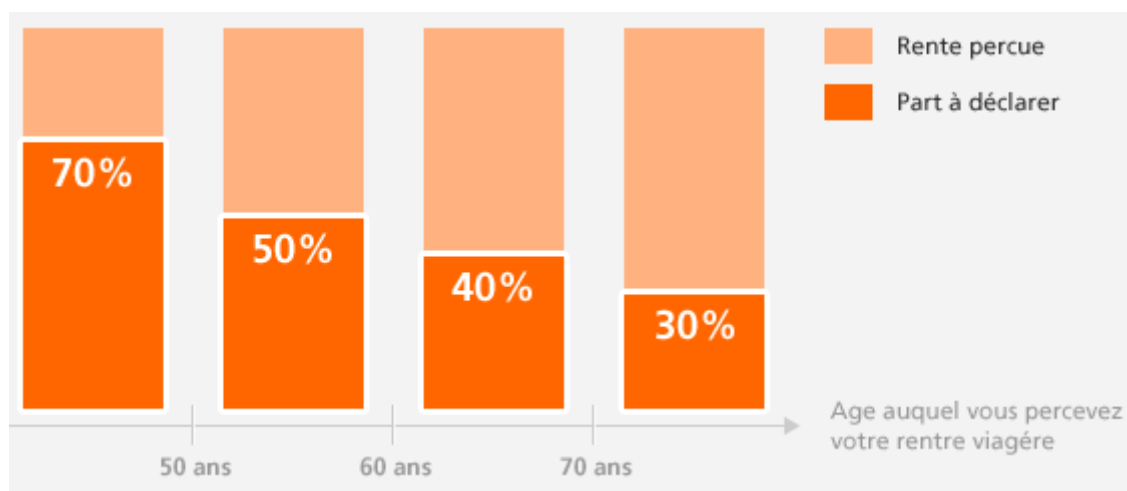
Cours d'assurance-vie, Monsieur SANDEVOIR

Cours de fiscalité, Monsieur BRILLAT

Sommaire des Annexes

Annexe N°1 : Tableau d'imposition pour une sortie en rente viagère	51
Annexe N°2 : Tableau de la Valeur US/NP en cas de démembrement de propriété.....	51
Annexe N°3 : Droits de succession et abattements	52
Annexe N°4 : La méthode Tremplin du LCL.....	53
Annexe N°5 : Le Rouge Corinthe en clair.....	54
Annexe N°6 : Synthèse Rouge Corinthe Mandat Août et Juillet 2014	56
Annexe N°7 : Questionnaire MIF.....	58
Annexe N°8 : Opération à l'initiative du client.....	Erreur ! Signet non défini.

Annexe N°1 : Tableau d'imposition pour une sortie en rente viagère



Source : Ingdirect

Annexe N°2 : Tableau de la Valeur US/NP en cas de démembrement de propriété

Age de l'usufruitier	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propriété
Moins de 21 ans révolus	90 %	10 %
Moins de 31 ans révolus	80 %	20 %
Moins de 41 ans révolus	70 %	30 %
Moins de 51 ans révolus	60 %	40 %
Moins de 61 ans révolus	50 %	50 %
Moins de 71 ans révolus	40 %	60 %
Moins de 81 ans révolus	30 %	70 %
Moins de 91 ans révolus	20 %	80 %
Plus de 91 ans révolus	10 %	90 %

Source : [impôts.gouv](https://impots.gouv.fr)

Annexe N°3 : Droits de succession et abattements

Droits de succession et abattements

DEGRÉ DE PARENTÉ	MONTANT
CONJOINT SURVIVANT ET PARTENAIRE DE PACS	Exonération des droits de succession
HÉRITIER EN LIGNE DIRECTE : ASCENDANTS ET DESCENDANTS.	100 000,00 €
COLLATÉRAL PRIVILÉGIÉ : FRÈRE OU SŒUR	15 932,00 €
COLLATÉRAL ORDINAIRE : NEVEU OU NIÈCE	7 967,00 €
AUTRES (ONCLE OU TANTE, COUSINS, HÉRITIER SANS LIEN DE PARENTÉ AVEC LE DÉFUNT)	1 594,00 €

Source : vosdroits.service-public.fr

Succession en ligne directe

Montant taxable après abattement Tarif applicable	Barème applicable
N'excédant pas 8 072 €	5 %
Comprise entre 8 072 € et 12 109 €	10 %
Comprise entre 12 109 € et 15 932 €	15 %
Comprise entre 15 932 € et 552 324 €	20 %
Comprise entre 552 324 € et 902 838 €	30 %
Comprise entre 902 838 € et 1 805 677 €	40 %
Supérieure à 1 805 677 €	45 %

Successions entre frères et sœurs

Montant taxable après abattement Tarif applicable	Barème
Inférieur à 24 430 €	35 %
Supérieur à 24 430 €	45 %

Autres successions

Montant taxable après abattement	TARIF APPLICABLE
Entre parents jusqu'au 4ème degré inclusivement	55 %
Entre parents au-delà du 4ème degré et entre personnes non parentes	60 %

Source : impot.gouv

Annexe N°4 : La méthode Tremplin du LCL

C'est une méthode que les conseillers doivent respecter et appliquer le plus rapidement possible. Elle va permettre de valoriser le client et qu'il se sente en confiance et reconnu par l'entité LCL. La finalité de cette action est qu'il y est création de valeur pour le LCL. C'est pourquoi, les conseillers vont devoir s'adapter au mieux à cette nouvelle méthode qui est développé ci-dessous.



Source : Intranet LCL, la méthode Tremplin

Annexe N°5 : Le Rouge Corinthe en clair



EN CLAIR

ROUGE CORINTHE



L'assurance vie sur mesure

PARTICULIERS

■ QU'EST-CE QUE C'EST ?

Rouge Corinthe est un contrat d'assurance vie multisupports⁽¹⁾ « haut de gamme » accessible avec un versement initial d'au moins 15 000 €. Il vous permet de vous constituer et de valoriser un capital, dans le cadre fiscal spécifique de l'assurance vie.

■ POURQUOI SOUSCRIRE ?

- L'assurance vie vous permet d'investir pour préparer un projet, votre retraite, ou pour transmettre un capital.

- Les sommes investies sur le support en euros sont garanties, après déduction des frais du contrat. Elles sont majoritairement investies dans des placements obligataires d'États ou d'entreprises.

➔ Vous recevez des intérêts chaque année, au 31 décembre, sur le support en euros.

Par exemple, le rendement net de frais de gestion en 2013 était de 2,8 % pour les contrats dont la valeur était inférieure à 100 000 € et de 3 % pour les contrats dont la valeur était supérieure⁽²⁾.

- Vous pouvez également choisir d'investir une partie des sommes sur les marchés financiers grâce à une large gamme de supports en unités de compte. Le capital investi sur ces fonds n'est pas garanti. Il augmente ou diminue en fonction de la performance des fonds que vous choisissez.

➔ Parmi les supports en unités de compte, LCL peut vous proposer des fonds bénéficiant d'une garantie totale ou partielle du capital selon les opportunités de marché.

➔ En souscrivant l'option Rouge Corinthe Mandat à partir d'un investissement de 20 000 € au sein de votre contrat, vous confiez la gestion de la partie « Unités de Compte » de votre contrat à une équipe d'experts, spécialistes des marchés financiers.

- Vous disposez facilement de votre capital :

➔ À tout moment, vous pouvez effectuer des rachats partiels ou un rachat total sans frais. Les produits dégagés sont alors soumis à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux (voir encadré fiscalité ci-après).

➔ Vous pouvez également choisir d'effectuer régulièrement des retraits avec la mise en place de rachats partiels programmés.

➔ En cas de besoin, vous pouvez demander une avance pouvant représenter jusqu'à 50 % du capital. Cette somme ne réduit pas le capital mais représente un prêt à un taux fixé chaque année pour l'année en cours.

- À tout moment, vous pouvez mettre en place ou modifier des versements réguliers, effectuer des versements complémentaires, ou répartir différemment le capital entre les supports. Ces opérations sont soumises à des frais précisés dans la notice d'information.

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

Que devient mon capital en cas de décès ?

- En cas de décès, vous transmettez le capital à un ou plusieurs bénéficiaires que vous désignez au moment de votre adhésion et que vous pouvez modifier ensuite, à tout moment, sauf en cas d'acceptation du (ou des) bénéficiaire(s) désigné(s).

- Quels que soient les supports en unités de compte choisis et la situation des marchés financiers, vous pouvez bénéficier, selon votre âge, d'une garantie du capital en cas de décès. Si la valeur des supports en unités de compte est inférieure au capital investi sur ces supports, la garantie complémentaire en cas de décès prend en charge la différence dans la limite de 100 000 € de moins-value. Le coût relatif à cette garantie est précisé dans les documents contractuels.

Puis-je sécuriser totalement le capital sur mon contrat d'assurance vie ?

Oui, en choisissant d'investir intégralement sur le support en euros, votre capital est garanti déduction faite des frais de votre contrat.

Comment puis-je gérer mon contrat une fois souscrit ?

Vous pouvez consulter et gérer votre contrat sur LCL.fr ou en agence avec votre conseiller. Votre contrat bénéficie de fonctionnalités de gestion financière qui vous permettent, par exemple, de sécuriser automatiquement les plus-values ou de protéger le capital en cas de moins-value. Ces options sont gratuites. Seuls les arbitrages et les versements sont soumis à des frais.

”

ROUGE CORINTHE

... / ...

■ COMMENT ÇA MARCHE ?

- Vous pouvez adhérer et gérer votre contrat auprès de votre conseiller, ou sur LCL.fr.
- Vous pouvez adhérer à tout âge. Le **versement initial** minimum est de 15 000 € et les **versements complémentaires** sont d'au moins 1 500 €.
- Le montant des **versements réguliers** est au minimum de 150 € par mois. Si vous le souhaitez, une option vous permet d'augmenter chaque année, automatiquement et sans frais, le montant de ces versements.
- La durée fiscale optimale est de 8 ans minimum (voir encadré ci-dessous).
- Des frais sont perçus sur chaque versement dans les conditions précisées dans la notice d'information. Les frais sur les versements réguliers diminuent chaque année.
- Des frais de gestion sur l'encours sont prélevés chaque année au moment du versement de la rémunération, dans les conditions précisées dans la notice d'information. La rémunération communiquée chaque année est nette de ces frais de gestion.
- À la suite d'un rachat partiel, le solde restant doit être au minimum de 1 500 €.

QUELLE FISCALITÉ EN CAS DE RACHAT PARTIEL OU TOTAL DU CAPITAL * ?

Les produits dégagés sont exonérés d'impôts sur le revenu tant que vous ne procédez à aucun rachat de votre contrat. En cas de rachat partiel ou total, vous avez le choix entre intégrer les produits à votre revenu imposable ou opter pour le prélèvement forfaitaire libératoire au taux de :

- **Avant 4 ans** : 35 %
- **Entre 4 et 8 ans** : 15 %
- **Après 8 ans** : 7,5 %

Quel que soit le choix de votre fiscalité, à partir de 8 ans, un abattement annuel de 4 600 € pour une personne seule ou 9 200 € pour un couple marié ou pacsé soumis à imposition commune s'applique sur les plus-values imposées, tous contrats confondus.

Des prélèvements sociaux sont dus au dénouement du contrat et en cas de rachat partiel. Pour le support en euros, les prélèvements s'opèrent chaque fin d'année ou en cas de sortie totale de ce support par arbitrage.

FISCALITÉ EN CAS DÉCÈS*

Si les primes sont versées avant 70 ans sur votre contrat, la part des capitaux décès correspondant de chaque bénéficiaire est exonérée de taxe dans la limite de 152 500 €. Si les primes sont versées après vos 70 ans, elles sont soumises aux droits de succession si vous avez versé plus de 30 500 €.

Les gains des contrats d'assurance vie sont assujettis aux prélèvements sociaux s'ils n'y ont pas déjà été soumis du vivant de l'assuré.

* Fiscalité en vigueur au 1^{er} janvier 2014 et dans les limites et conditions de la réglementation fiscale en vigueur au moment du rachat ou du décès.

VOS QUESTIONS, NOS RÉPONSES

Si je souscris Rouge Corinthe Mandat, est-ce que je serai informé des opérations qui seront effectuées ?

Oui. Vous êtes informé régulièrement de l'évolution de votre contrat. Vous recevez un relevé à chaque opération d'arbitrage. Vous pouvez visualiser votre contrat sur votre espace sécurisé accessible via LCL.fr. De plus, vous recevez un reporting trimestriel reprenant la répartition de votre contrat et des informations sur votre Mandat : la performance du Mandat, des explications sur les choix des supports, des informations sur la situation macro-économique.

Ai-je le droit de changer d'avis ?

Oui. Vous disposez d'un délai légal de 30 jours calendaires révolus durant lequel vous pouvez renoncer à votre adhésion. L'intégralité des sommes versées vous sera remboursée. Au-delà de ce délai, vous avez toujours la possibilité de racheter votre contrat d'assurance vie dans les termes et conditions prévus au contrat.



Le contrat d'assurance vie Rouge Corinthe Série 3 est un contrat multisupports qui ne comporte pas de garantie en capital et est assuré par Predica, entreprise régie par le Code des assurances, et distribué par le Crédit Lyonnais. Crédit Lyonnais – SA au capital de 1 847 860 375 € – SIREN 954 509 741 – RCS Lyon – Société de courtage d'assurance immatriculée au registre des intermédiaires en assurance sous le numéro ORIAS : 07001878 – Siège social : 18 rue de la République, 69002 Lyon – Pour tout courrier : LCL, 20 avenue de Paris, 94811 Villejuif Cedex.

Document non contractuel en vigueur au 13/02/2014 susceptible de variations. Cette synthèse reprend les principales caractéristiques du produit cité. Des informations plus détaillées sont disponibles auprès de votre conseiller ou sur notre site LCL.fr. Notice d'information et conditions tarifaires du produit cité disponibles sur simple demande.

(1) Multisupports : qui peuvent comporter à la fois un support en euros et des supports investis sur les marchés (dits «en unités de compte»). (2) Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



ROUGE CORINTHE MANDAT

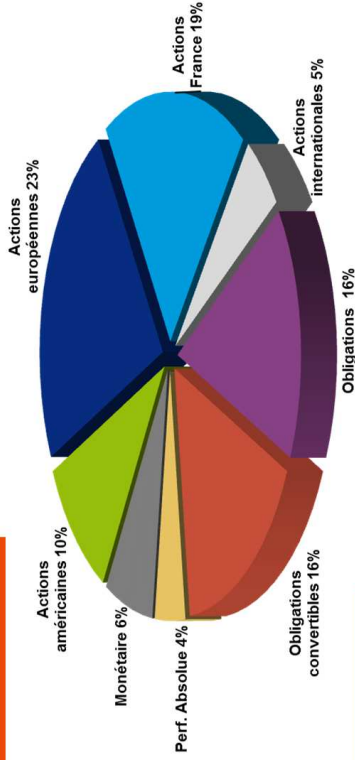
Synthèse Août 2014

Performances

Performances au 31/07/2014*	
1 mois	-1,75%
Depuis création	0,40%

*Source Amundi. Données depuis création (14/02/2014) arrêtées au 31/07/2014. Performances hors prélèvements sociaux et fiscaux, brutes de frais de gestion sur les supports en unité de compte et de frais de mandat. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Allocation d'actifs*



Commentaires

En juillet, les données économiques sont restées très mitigées en zone euro. Aux Etats-Unis, les chiffres sont, en revanche, venus confirmer le net rebond de l'économie après le ralentissement du 1^{er} trimestre. En Chine, plusieurs indicateurs ont également envoyé des signaux favorables. Cependant, les marchés ont été affectés, entre autres, par une montée des tensions géopolitiques. Les indices boursiers ont baissé en Europe et aux Etats-Unis, mais progressé au Japon et, en moyenne, dans les pays émergents.

Composition du portefeuille au 07/08/2014 Comité du 29 juillet 2014

- ☐ **Actions françaises**
 - Amundi Actions France
 - LCL Actions France
- ☐ **Actions européennes**
 - CPR Silver Age
 - LCL Actions Euro
 - Amundi Actions Euro
- ☐ **Actions internationales**
 - First Eagle Amundi International Fund
- ☐ **Actions américaines**
 - LCL Actions Etats-Unis ISR
- ☐ **Obligations**
 - LCL Obligations Diversification
 - CPR Creditix Global High Yield
 - Amundi Funds Convertible Global
 - Amundi Convertibles Euroland
 - Amundi Funds Bond Euro High Yield Short Term
- ☐ **Performance absolue**
 - Amundi Funds Absolute Global Dividend
- ☐ **Monétaire**
 - LCL Monétaire Jour

Mouvements

- Maintien des positions

Rouge Corinthe est un contrat d'assurance vie de groupe multi-support assuré par PREDICA, entreprise régie par le Code des assurances, ne comportant pas de garantie en capital. Vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 30 jours calendaires révolus à compter de la conclusion du contrat Rouge Corinthe. Les conditions, exclusions et modalités de fonctionnement de Rouge Corinthe sont décrites au contrat. Les dispositions complètes des OPCVM sont disponibles auprès de votre conseiller LCL Banque Privée, Crédit Lyonnais - Société anonyme au capital de 1 847 860 375 € - inscrit sous le numéro d'identification Intermédiaire en assurance : ORIAS : 07 001876 - Siège social : 18 rue de la République 69002 Lyon - RCS Lyon : 20 avenue de Paris 94811 Villejef Cedex - SIREN 954 509 741 - RCS Lyon : Amundi - Société anonyme au capital de 596 262 615 € Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF n° GP0400036 - Siège social : 90, boulevard Pasteur, 75015 Paris, France SIREN 437 574 432 - RCS Paris. Ce document n'est pas un document promotionnel. Il est communiqué à titre d'information exclusive et ne constitue en aucun cas un conseil en investissement. Une offre ou une sollicitation d'achat ou de vente d'un instrument financier, et ne doit en aucun cas être interprétée comme tel. Ce document ne constitue pas une recommandation de l'AMF. Les performances passées ne préjugent en rien des résultats futurs, elles ne sont pas non plus des garanties sur les rendements à venir. Les informations contenues dans ce document sont destinées à une diffusion large sans considération des objectifs d'investissement, de la situation financière ou des besoins particuliers de chaque investisseur ou client potentiel. Les performances passées ne préjugent en rien des rendements à venir.

Composition du portefeuille au 16/07/2014
Comité du 1^{er} juillet 2014

Actions françaises
Amundi Actions France
LCL Actions France

Allocation d'actifs*



* Données au 16/07/2014

Performance absolue
Amundi Funds Absolute Growth

Mouvements

-  **Allègement Amundi Convertibles Euroland (-3%)**

[illegible]

Annexe N°7 : Questionnaire MIF



Evaluation de vos connaissances et expérience des placements financiers

Nom et prénom : _____

Agence de gestion : _____

Identifiant du compte :

--	--	--	--	--

--	--	--	--	--	--	--	--

--	--

Agence n° compte LC

Ce questionnaire a pour objectif d'évaluer votre niveau de connaissances et d'expérience des placements financiers. Vos réponses permettront à LCL de vous proposer des produits adaptés, en particulier en terme de profil de risque. Elles permettront également de vous alerter si vous souhaitez réaliser, de votre propre initiative et sans conseil de LCL, une opération dont le risque excède votre niveau d'expertise.

Placements privilégiant la sécurité du capital			
Déterminez-vous ou avez-vous détenu* au cours des 5 dernières années ?	Des livrets d'épargne ou des comptes à terme	Oui ☐	Non ☐
	Des OPCVM monétaires	Oui ☐	Non ☐
	Un support euro dans un contrat d'assurance vie	Oui ☐	Non ☐

Actions ou OPCVM investis en actions (y compris dans un contrat d'assurance vie) Une action représente une part du capital d'une entreprise.	
Avez-vous effectué* 2 transactions ou plus sur ces produits au cours des 5 dernières années ?	Oui ☐ Non ☐
Une perspective de rémunération élevée implique un risque de perte en capital	☐ Vrai ☐ Faux ☐ Ne sais pas
La valeur d'une action est soumise aux fluctuations des marchés financiers (à la hausse comme à la baisse), et il est possible de perdre tout ou partie de l'investissement initial.	☐ Vrai ☐ Faux ☐ Ne sais pas

Obligations ou OPCVM investis en obligations (y compris dans un contrat d'assurance vie)			
Une obligation représente une part d'un emprunt émis par une entreprise ou un Etat. Elle est dite structurée lorsque sa performance dépend de l'évolution d'un ou plusieurs sous-jacents (indices, intérêts, actions, matières premières, etc.).			
Obligations et OPCVM investis en obligations	Avez-vous effectué* 2 transactions ou plus sur ces produits au cours des 5 dernières années ?	Oui ☐	Non ☐
Obligations structurées	Avez-vous effectué* 2 transactions ou plus sur ces produits au cours des 5 dernières années ?	Oui ☐	Non ☐
Il est possible de perdre tout ou partie de l'investissement initial notamment en cas de revente avant l'échéance ou de faillite de l'émetteur de l'obligation.		☐ Vrai ☐ Faux ☐ Ne sais pas	

Fonds à formule (y compris dans un contrat d'assurance vie) Un fonds à formule propose un rendement lié à l'évolution des marchés financiers, selon des paramètres définis à la souscription. Dans certains cas, le capital peut être garanti ou partiellement protégé.	
Avez-vous effectué* 2 transactions ou plus sur ces produits au cours des 5 dernières années ?	Oui ☐ Non ☐
La garantie ou la protection partielle du capital ne s'appliquent généralement qu'à l'échéance du placement.	☐ Vrai ☐ Faux ☐ Ne sais pas

* Produits détenus et opérations effectuées chez LCL ou dans un autre établissement

Crédit Lyonnais - S.A. au capital de 1 847 860 375 € - Société de courtage d'assurance inscrite sous le numéro d'immatriculation d'intermédiaire en assurance ORIAS : 07 001 878 - Siège social : 18 rue de la République 69002 Lyon - SIREN 954 509 741 - RCS Lyon. Pour tout courrier : LCL, 20 avenue de Paris 94811 Villejuif Cedex

Page 1 sur 2



Sociétés civiles de placement immobilier

Une société civile de placement immobilier investit exclusivement en actifs immobiliers locatifs.

Déterminez-vous ou avez-vous détenu* ces produits au cours des 5 dernières années ?	Oui ☐ Non ☐
La valeur des parts et le délai de revente varient en fonction du marché de l'immobilier.	☐ Vrai ☐ Faux ☐ Ne sais pas

Groupements fonciers

Les groupements fonciers sont des sociétés civiles qui exploitent des massifs forestiers, viticoles ou des biens agricoles.

Déterminez-vous ou avez-vous détenu* ces produits au cours des 5 dernières années ?	Oui ☐ Non ☐
La valeur des parts est soumise aux fluctuations du marché du produit et il peut être difficile de les revendre en l'absence d'acheteur.	☐ Vrai ☐ Faux ☐ Ne sais pas

Investissements en sociétés non cotées

Les investissements en sociétés non cotées peuvent être réalisés en direct ou via un fonds commun de placements à risque (FCPR). Les fonds communs de placement dans l'innovation (FCPI) et les fonds d'investissement de proximité (FIP) sont deux catégories spécifiques de FCPR.

Déterminez-vous ou avez-vous détenu* ces produits au cours des 5 dernières années ?	Oui ☐ Non ☐
Un investissement en sociétés non cotées doit s'envisager sur le long terme. Il existe un risque de liquidité et de perte en capital lié au développement des sociétés.	☐ Vrai ☐ Faux ☐ Ne sais pas

* Produits détenus chez LCL ou dans un autre établissement

Vos réponses vont permettre à votre conseiller de déterminer votre niveau de connaissances et d'expérience des placements financiers, qui vous sera communiqué lors de votre prochain entretien.

Fait le _____

Signature du client

Les données à caractère personnel sont recueillies dans le présent document par le Crédit Lyonnais, en qualité de responsable de traitement. Vos opérations et données personnelles sont couvertes par le secret professionnel auquel le Crédit Lyonnais est tenu. Vous l'autorisez expressément à partager les données vous concernant et leurs mises à jour éventuelles avec les tiers et pour les finalités telles que définies dans les Dispositions Générales de Banque qui vous ont été remises et sont disponibles sur le site www.lcl.fr. Vous pouvez, à tout moment, mettre à jour vos préférences de contacts, accéder aux informations vous concernant, les faire rectifier, vous opposer, sans frais, à leur communication à des tiers ou à leur utilisation commerciale en écrivant à l'agence LCL qui gère votre compte.

Crédit Lyonnais - S.A. au capital de 1 847 860 375 € - Société de courtage d'assurance inscrite sous le numéro d'immatriculation d'intermédiaire en assurance ORIAS : 07 001 878 - Siège social : 18 rue de la République 69002 Lyon - SIREN 954 509 741 - RCS Lyon. Pour tout courrier : LCL, 20 avenue de Paris 94811 Villejuif Cedex

Page 2 sur 2

Annexe N°8 : Opération à l'initiative du client



90120552



Opération à l'initiative du client

Coordonnées du client :

Identifiant Agence/Compte :/.....

M Nom : Prénom :

Vous souhaitez de votre propre initiative investir dans des instruments financiers.

LCL attire votre attention sur le fait que, sur la base des informations en sa possession relatives seulement à votre connaissance et à votre expérience en matière d'instruments financiers, votre qualification (cocher la case correspondante) :

- ☐ vous permet d'appréhender les risques inhérents à l'opération que vous souhaitez réaliser.
☐ ne vous permet pas d'appréhender les risques inhérents à l'opération que vous souhaitez réaliser.

Vous souhaitez maintenir en toute connaissance de cause l'ordre suivant :

Description de l'ordre :

.....
.....
.....

Vous reconnaissez que cet ordre est transmis à votre initiative et sans conseil en investissement de la part de LCL.

Fait en 2 exemplaires dont un m'a été remis

le à

Signature du client

Signature du conseiller

Crédit Lyonnais SA au capital de 1 847 860 375 € - SIREN 954 509 741 - RCS Lyon
Siège social : 18 rue de la République 69002 Lyon - Siège central : 20, avenue de Paris -
94811 Villejuif Cedex - numéro ORIAS : 07 001878.





Principes et procédure de dépôt électronique des mémoires de stage et/ou de recherche

Une école à
l'université

L'AUTEUR

Je soussigné(e) FAYAUD Melvyn

Courriel pérenne : melvyn.fayaud@gmail.com

Attention : courriel à signaler si vous souhaitez le diffuser sur DUMAS

☐ **N'AUTORISE PAS** la diffusion de mon mémoire

☒ **AUTORISE** la diffusion de mon mémoire en texte intégral sur la base DUMAS

☐ Diffusion immédiate du mémoire

☐ Diffusion différée du mémoire : date de mise en ligne :

(Embargo possible sur l'accès au texte intégral entre 15 jours et 10 ans.

Pendant cette période, seule une notice bibliographique est visible)

Je certifie que :

- mon mémoire est exempté d'éléments non libres de droit ou qui pourraient porter atteinte au respect de la vie privée.
- conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, je pourrai à tout moment demander modifier l'autorisation de diffusion que j'ai donnée par l'envoi d'une simple lettre ou un courriel au service documentaire de l'IAE.
- je renonce à toute rémunération pour la diffusion effectuée dans les conditions précisées ci-dessus.
- j'agis en l'absence de toute contrainte.

Fait à Grenoble, le 15/03/2014

Signature de l'étudiant(e)

Précédée de la mention « bon pour accord »

"Bon pour accord"

N.B. : Ce document signé doit figurer à la fin de la version électronique du mémoire de stage et/ou de recherche.

www.iae-grenoble.fr

IAE de Grenoble
BP 47 - 38040 Grenoble Cedex 9
Tél. +33 (0)4 76 82 59 27
accueil@iae-grenoble.fr

Site de Valence
BP 29 - 26901 Valence Cedex 9
Tél. +33 (0)4 75 41 97 70/72
secretariat.valence@iae-grenoble.fr



apmf