

 **Assurance-vie**  
**Faites les bons choix !**

“

**ÉDITO PATRIMONIAL**  
Par Olivier Rozenfeld

**ACTU**  
Retraite, non résidents, réduction de capital

**MÉTIER**  
Le marché en train de se résigner ?

**BUSINESS-MARKETING**  
Exister sur le web (partie 2)

**PAROLE DE PROFESSIONNEL**  
Colloque Fidroit : les participants témoignent

”

“

## L'Édito Patrimonial



**Par Olivier Rozenfeld**  
Président du groupe Fidroit - Janvier 2015

- ↳ Le manque d'anticipation de nos gouvernements.
- ↳ Le manque de visibilité.
- ↳ Le manque de confiance des professionnels du patrimoine.



@ORozenfeld

”



**Lire le Fid'MAG n°1 (Décembre 2014)**

## Fiscalité des rachats sur assurance-vie Faites les bons choix !



**A l'occasion d'un rachat sur un contrat d'assurance-vie, deux modalités d'imposition à l'impôt sur le revenu existent :**

- soit une taxation au barème progressif (avec vos autres revenus),
- soit, sur option, un prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) dont le taux varie en fonction de l'âge du contrat : 35 %, 15 % ou 7,5 %.

Une récente décision de justice vient de rappeler que **cette option, qui est irrévocable, doit être exercée lors du rachat** : il n'est ensuite plus possible de revenir en arrière si finalement cette option n'était pas la meilleure...

### A RETENIR :

L'option PFL / barème progressif étant irrévocable, il peut être opportun de demander à la Compagnie, préalablement à votre rachat, la part d'intérêts incluse dans le retrait. Vous serez ainsi en mesure de calculer précisément l'option la plus optimale (n'oubliez pas de tenir compte de la CSG déductible en cas d'option pour le barème progressif !).

Pour plus de précisions sur la fiscalité des rachats sur assurance-vie, voir les explications de Richard Chalié, responsable technique et associé Fidroit :



### INFO

Cet article est tiré d'une **alerte patrimoniale** Fidroit, un service intégré dans le "E-suivi".

### QU'EST-CE QUE LE "E-SUIVI" ?

Le "E-suivi" est un service unique facilitant le **suivi juridique, fiscal et financier** des clients. Vous gagnez du **temps**, vous répondez aux **exigences réglementaires**, vous **fidélisez** et développez votre activité **commerciale**.

EN SAVOIR PLUS SUR LE **e-suivi**

### FOCUS

#### Résiliation d'un contrat : décret du 29/12/14

Les assurés auront dorénavant la possibilité de **résilier, sans frais ni pénalités**, les contrats d'assurance les couvrant en dehors de leurs activités professionnelles, **en cours d'année**, à l'issue d'une période initiale d'un an.

> *Détails du décret*

#### Assurance-vie ou contrat de capitalisation ?

"Les Français privilégient très largement l'assurance-vie, mais sous-estiment l'**intérêt des contrats de capitalisation**. C'est un tort", explique Olivier Rozenfeld. Leurs caractéristiques financières et fiscales sont identiques : ces enveloppes peuvent détenir les mêmes fonds et la fiscalité en cas de retrait est identique.

> Lire l'intégralité de l'article "Question à un expert" du 20 décembre 2014 dans **Le Monde**

#### Les subtilités fiscales de l'Assurance-vie



> Dernière chronique d'Olivier Rozenfeld sur



## Non résidents, retraites, réduction de capital...

# Les mesures qu'il fallait prendre ?

Parmi les mesures annoncées par le gouvernement, certaines ont retenu notre attention par leurs conséquences ou l'impact qu'elles pourront avoir sur la gestion des dossiers de vos clients.



### • Une bonne nouvelle pour les non résidents ?

Les revenus et plus-values tirés de biens immobiliers (loyers ou plus-values) par des personnes qui ne sont pas résidentes fiscales en France sont, en principe, imposés en France.

Ces revenus n'étaient pas soumis aux prélèvements sociaux sur les revenus du capital avant la seconde loi de finances rectificative pour 2012 du 16 août 2012.

L'article 29 de cette loi a instauré pour les revenus tirés de biens immobiliers ainsi que les plus-values issues d'immeubles sis en France réalisées par des non résidents l'application des prélèvements sociaux au taux de 15,5 %.

Cette disposition est entrée en vigueur à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2012 pour les revenus locatifs perçus, et de la publication de la loi, soit le 17 août 2012, pour les plus-values.

Plusieurs recours ont été déposés devant la Commission européenne afin de contester cette disposition au regard du droit communautaire. Affaire à suivre !

### • Retraités : du changement côté exonérations

Le bénéfice du taux réduit de la CSG sur les retraites et de l'exonération de la CASA dépendra désormais du revenu imposable des intéressés et non plus du montant d'impôt versé (article 7 de la LOI n° 2014-1554 du 22 décembre 2014 de financement de la sécurité sociale pour 2015).

Par ailleurs, 460000 retraités passeront d'une CSG au taux réduit de 3.8 % au taux normal de 6.6 %.

### • Taxation de réduction de capital : des avancées

Suite à la contestation d'un contribuable, le rachat de capital, qui générait auparavant un gain imposable chez l'associé comme un dividende, peut désormais être taxé à l'identique d'une **plus-value mobilière**. Il s'aligne ainsi sur les rachats en vue d'attribution des titres rachetés aux salariés et le rachat par des sociétés cotées opéré dans le cadre d'un plan de rachat d'actions.

Le Conseil constitutionnel a également décidé que relevaient du régime des plus-values les **rachats antérieurs à 2014**. Les recours contentieux sont donc possibles pour les années antérieures.

Par ailleurs et en l'état actuel des textes, une réduction de capital ne pourrait **plus être soumise qu'aux prélèvements sociaux** et non **pas aux cotisations sociales**. Néanmoins, il convient d'être prudent avant de conclure durablement sur l'absence de cotisations sociales. La logique pourrait modifier le texte et rendre applicables les cotisations sociales sur le revenu imposable, né d'une réduction de capital bien qu'assimilée fiscalement à une plus-value.

## ALLEZ PLUS LOIN...

### LOI DE FINANCES RECTIFICATIVE POUR 2014

Suite à la décision du Conseil constitutionnel n°2014-708 du 29 décembre 2014, la seconde loi de finances rectificative pour 2014 n°2014-1655 du 29 décembre 2014 a été publiée au journal officiel le 30 décembre.



> Voir le *Mémo Fidroit des principales dispositions*



### L'OFFRE INITIÉS

En vous abonnant à l'offre **Initiés** disposez de tout FIDNET3 (flashes d'actualité, mémos, fiches formation...) et de la Hotline, pour seulement 166,50 € HT/mois.

**DÉCOUVRIR**

INFOS 04 73 15 14 51



## CGPI

# Le marché serait-il en train de se résigner ?



**Après avoir cherché à obtenir leurs lettres de noblesse, les professionnels seraient-ils prêts à se replier, à capituler, à accepter toutes les conséquences de la réglementation, y compris celles qui les fragiliseront inexorablement à terme ?**

Le marché les a connus cherchant à obtenir le droit de revendiquer leurs différences avec le titre de conseiller en gestion de patrimoine. Le marché les a compris lorsqu'ils ont vanté leur statut d'indépendants. Le marché les a soutenus lorsqu'ils ont fait savoir la supériorité du rôle de CGP à celui de CIF.

Et aujourd'hui, au même titre que la nature de la rémunération a largement influencé le mode d'exercice de leur activité, les risques qui pèsent sur cette même rémunération, les amènent à repousser, à délaissé tout ce qu'ils ont chéri auparavant. Pragmatisme oblige aux yeux de certains. Certes. Mais est-on sur d'appréhender, d'anticiper toutes les conséquences de cette stratégie à un moment où les vents contraires s'intensifient ?

### Un modèle en mutation

Perdre le « i » d'indépendant, n'être que CIF peuvent ne rien changer dans la relation avec le client, mais il faudra que tout change pour que rien ne change.

Cette « pirouette » ne sera pas suffisante et sera vécue comme un leurre pour ceux qui y auront cru car la transparence aura

alors un effet dévastateur pour ceux qui sont convaincus du contraire.

Pour ne pas vivre un contre sens historique risqué, les professionnels devront mesurer précisément les conséquences de choix compréhensibles à court terme, potentiellement dangereux à moyen terme.

Le modèle de la distribution des produits d'épargne est en passe de connaître des bouleversements sensibles. Le scénario d'une distribution désintermédiée est possible pour ceux qui n'ont pas besoin de conseil, il suffit d'observer ce qui se passe aux Etats-Unis ou encore au Royaume Uni avec la RDR.

### Conseiller avant d'être intermédiaire ?

Une autre frange de la clientèle attend, sociologiquement, du conseil avant le rôle d'intermédiaire naturellement dévolu à ces professionnels. Mission consacrée récemment par la cour de cassation qui relègue au rang d'accessoire la mission d'intermédiation qui ne peut en aucune façon guider l'action du professionnel.

Mais alors, comment les CIF envisagent-ils de se positionner dans un monde de concurrence accrue, où les barrières à l'entrée seront très faibles et où leurs partenaires historiques ne pourront plus offrir aux plus fragiles d'entre eux qu'un rôle de mandataires, d'agents liés ?

Ils risquent d'accélérer un processus et une issue dans lesquels pour beaucoup d'entre eux ne se reconnaissent pas encore aujourd'hui...

### ALLEZ PLUS LOIN...

- Dans notre premier numéro, Olivier Rozenfeld analysait la "refondation du métier de CGPI". Après avoir pris connaissance de la **1ère partie de son analyse**, découvrez aujourd'hui la **suite de son dossier**.

- Rappel des obligations du CIF sur



### A lire sur le même thème

Notre contribution pour :



Site internet, blog, réseaux sociaux...

## Les bienfaits des réseaux sociaux (Partie 2)

**L'influence des réseaux sociaux ne date pas d'Internet. Déjà, au siècle des Lumières, pour connaître la renommée, il fallait être dans les "salons" de ces dames, qui comme Madame Geoffrin, recevaient grands écrivains et scientifiques.**

**Si l'usage à titre privé des réseaux sociaux est devenu commun, on expérimente et on admet aujourd'hui sa puissance pour les entreprises. Et vous, devez-vous y être ?**



### 1- Premiers pas

Avant de vous lancer, la question à se poser est d'identifier vos objectifs et d'évaluer si votre présence a un intérêt pour votre société. Qu'en attendez-vous ? Avez-vous les moyens humains et financiers pour assumer ces objectifs ? Même si l'inscription est gratuite, certaines fonctionnalités qui peuvent vous être indispensables sont payantes. Il faut également mesurer le temps que l'on a à y consacrer et savoir qui en aura la charge.

Bon à savoir, certaines applications astucieuses et gratuites, comme Hootsuite, permettent de délivrer une même information sur plusieurs médias en un clic.

### 2- Quels objectifs ?

Vous pouvez utiliser les réseaux sociaux à plusieurs fins : marketing, produits, vente ou corporate. En fonction de vos objectifs, le choix du média et la manière de les utiliser ne seront pas les mêmes.

Vous êtes très sensibles à l'actualité et souhaitez prendre part aux débats ? Créez un compte twitter. Vous souhaitez que votre société soit visible, renforcer votre réseau ou recruter ? Optez plutôt pour LinkedIn. Vous souhaitez donner une image jeune et dynamique à votre entreprise, organiser des jeux concours, Facebook sera alors plus adapté.

Aujourd'hui, la quasi totalité des médias sociaux vous donne également la possibilité, moyennant argent, de diffuser, de manière ciblée, des messages publicitaires.

### 3- Travailler son image

Les médias sociaux permettent à votre société d'être acteur, de faire voir, faire savoir, montrer et démontrer, donner envie, bref, "raconter une histoire". Si ce que vous dites intéresse, vous profiterez d'une viralité inouïe et exponentielle. Vous augmenterez ainsi votre visibilité et votre notoriété. Il est donc essentiel de bien travailler votre contenu en fonction des attentes de votre cible.

Votre présence sur les réseaux sociaux vous donnent une image dynamique, en phase avec son temps. Vous renforcez le capital sympathie, essentiel dans les métiers du conseil. Naturellement, vous gagnez en crédibilité, vous fidélisez et, grâce aux possibilités d'échanges, vous pouvez mieux appréhender et répondre aux attentes de votre clientèle.

Atout de taille, être présent sur les réseaux sociaux, en complément du site Internet, permet d'améliorer votre référencement naturel sur le web. C'est une plus-value non négligeable face à la concurrence !

## ALLEZ PLUS LOIN...

Vous souhaitez en savoir plus sur les réseaux sociaux ?  
Rendez-vous sur le



## FID'COM

Offrez-vous un site Internet complet et personnalisé pour  
116€ HT/mois



INFOS AU 04 73 15 14 51 / CLIENT@FIDROIT.FR



# ✓ PAROLE DE PROFESSIONNEL

Le 25 juin - salle Wagram à Paris

## 18e Édition du Colloque Fidroit

Prenez date dès aujourd'hui, le Colloque Fidroit se tiendra le jeudi 25 juin 2015 au sein de la prestigieuse salle Wagram à deux pas de la place de l'Étoile à Paris.

En accueillant plus de 400 professionnels en 2014, le colloque Fidroit est devenu un événement majeur pour les professionnels du Patrimoine. Au-delà des conférences à portée technique et pratique, ils trouvent là l'occasion de rencontrer et d'échanger avec leurs confrères dans un environnement convivial.

Cette année encore, des intervenants de renom prendront la parole avec, en toile de fond, un éclairage commercial qui permettra à chaque professionnel de développer son activité.

**Retour en images sur l'édition 2014**, le 26 juin dernier aux Salons de l'Aveyron avec les témoignages de quelques participants.

Pré inscription possible dès à présent au

**04 73 15 14 54**

FORMATION@FIDROIT.FR



### FOCUS

A l'occasion du Colloque 2014, a été annoncé le jeune **partenariat avec Quantalys** et rappelé la volonté de Fidroit d'accompagner les professionnels dans toutes les sphères de leur activité, même **financière**.

Présentation par Olivier Rozenfeld et interview de Jean-Paul Raymond, Directeur de la recherche chez Quantalys.



#### Quantalys vous permet :

- De choisir, comparer, analyser de manière simple et rationnelle l'ensemble des produits disponibles sur le marché.
- De diagnostiquer et backtester les positions de vos clients et prospects.
- De créer des propositions optimisées conformes aux dernières positions de l'AMF (autorité de contrôle) à travers un process objectif et éprouvé.
- De suivre et contrôler les portefeuilles de vos clients dans le temps.
- De créer une relation de confiance avec vos clients en les alertant dès qu'un événement se produit sur leur portefeuille.
- De générer automatiquement tout le reporting dont vous avez besoin.
- De facturer des prestations de conseil à vos clients.
- Des références prestigieuses : de nombreux CGPI utilisent nos outils ainsi que de nombreuses Banques Privées, des Compagnies d'Assurances et les principales Sociétés de Gestion.

**Testez gratuitement nos licences Quantalys Pro et Quantalys Pro + pendant 15 jours.**

**Contacts :** Jean-Paul Raymond, Directeur de la Recherche Quantalys et Thierry Alimi, Business Development Quantalys

**[www.quantalys.com](http://www.quantalys.com)**