

Lettre d'information

Dans ce numéro :

- Clause bénéficiaire
- Innovation : véritable source de valeur

→ ASSURANCE-VIE

VEILLENZ À BIEN RÉDIGER LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE DE VOTRE CONTRAT

Vous êtes souscripteur d'un contrat d'assurance-vie ? Pensez à vérifier la rédaction de la clause bénéficiaire... Est-elle bien conforme à vos « dernières » volontés ?

Désignez plusieurs bénéficiaires...

Pour être sûr de bénéficier du régime fiscal de l'assurance-vie

Les capitaux issus de votre contrat d'assurance-vie seront versés, à votre décès, aux bénéficiaires que vous avez choisis. L'assurance-vie bénéficiant d'un mécanisme civil et fiscal particulier, ces sommes ne dépendent pas de votre succession.

Mais si vos bénéficiaires sont eux-mêmes prédécédés ou décident de ne pas percevoir ces sommes, il n'y aura plus de bénéficiaire... Les sommes intégreront alors votre succession ! Cela signifie qu'elles seront versées à vos héritiers, après avoir été soumises aux droits de succession...

Afin d'éviter une telle situation, il vaut mieux anticiper et prévoir des bénéficiaires de second rang. Pour ce faire, vous pouvez les désigner de manière nominative ou par leur qualité (« à défaut mes petits-enfants » par exemple).

Et surtout, pour être certain qu'au moins un bénéficiaire reste en place, alors que toutes les personnes désignées à titre principal ne pourraient (ou ne voudraient) pas recevoir les capitaux-décès, il est préférable d'ajouter la mention « à défaut mes héritiers » à la fin de votre clause.

En prévoyant la « représentation »

La représentation est un mécanisme successoral qui permet à une personne de venir à la place de son parent décédé. Elle ne peut s'appliquer que pour

BON À SAVOIR

Soyez précis pour la désignation :

Exemple : je désigne bénéficiaire Julie Martin... Êtes-vous sûr que l'assureur pourra identifier Julie Martin ?

Préférez donc « Julie Martin, née le 9 mai 1980 à Lille et domiciliée au 5 rue Voltaire à Royat (63130) ». Ce sera plus simple pour la retrouver !

vos enfants et vos frères et sœurs. Si l'un d'eux décède avant vous, ses propres enfants pourront recevoir les sommes à sa place, par représentation.

Mais la représentation ne se présume pas pour l'assurance-vie : il faut donc préciser dans votre clause si vous souhaitez qu'elle s'applique (en rédigeant une clause du type « mes enfants, vivants ou représentés » par exemple).

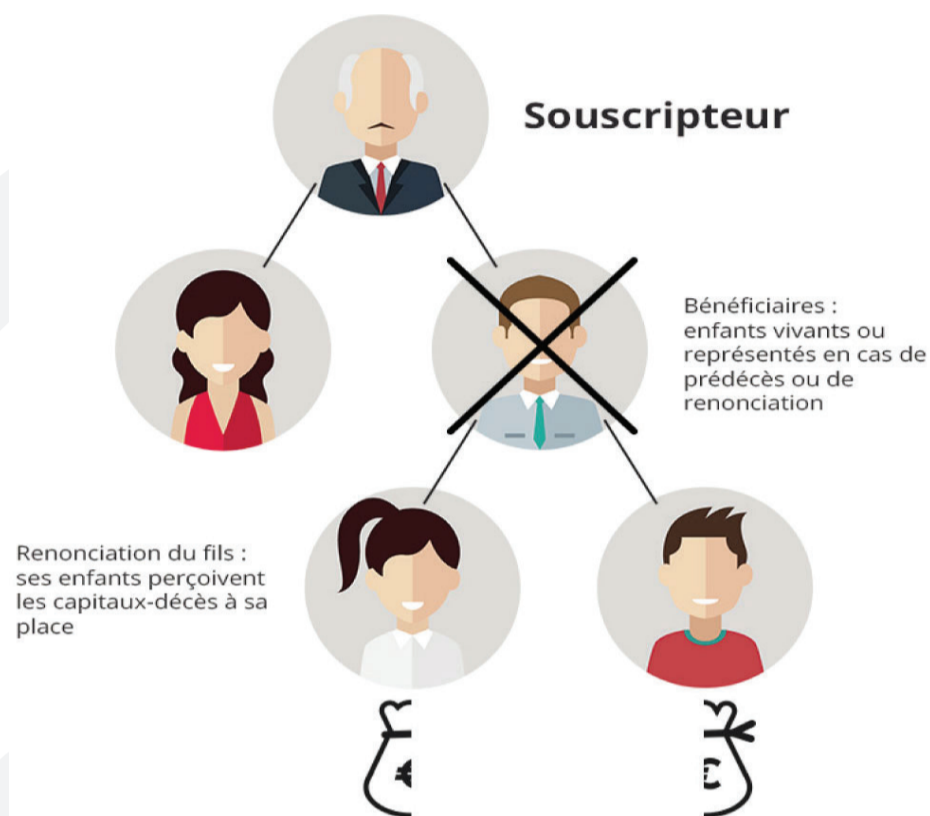
Attention, la représentation peut s'exercer dans deux hypothèses seulement : le prédécès d'un bénéficiaire ou sa renonciation aux sommes issues de votre assurance-vie.

Il est souhaitable de bien préciser dans la clause si vous voulez que la représentation joue dans ces deux hypothèses. Cela permettra de faire un « saut de génération », sans imposition supplémentaire, si l'un de vos enfants estime ne pas avoir besoin des sommes à votre décès et préfère les laisser à ses propres enfants.

En démembrant les sommes entre les bénéficiaires

Vous souhaitez protéger votre conjoint tout en organisant la transmission au profit de vos enfants ? Vous pouvez rédiger une clause bénéficiaire démembrée. Elle vous permet de désigner votre conjoint pour l'usufruit des capitaux-décès et vos enfants pour la nue-propriété. À votre décès, votre conjoint percevra de l'assureur la totalité des capitaux. Il aura la charge de restituer à son propre décès un bien de valeur équivalente à vos enfants. Cette « dette » diminuera son actif de succession. Par conséquent, le montant des droits à régler à l'administration fiscale sera aussi réduit.

Notez que vous pouvez imposer à votre conjoint et à vos enfants d'investir ensemble les sommes reçues. Ils reporteront ainsi le démembrement sur un logement ou un placement. Au décès de votre conjoint, vos enfants deviendront pleinement propriétaires des placements en question, sans coût fiscal supplémentaire.



En imposant des conditions au bénéficiaire

Vous pouvez désigner des enfants ou petits-enfants encore jeunes... Mais quel sera leur comportement, ou celui de leur représentant légal (pour les mineurs), au moment de la perception des capitaux-décès ?

Afin de les gratifier tout en évitant qu'ils dépensent trop rapidement les sommes, vous pouvez prévoir des charges et conditions dans la clause bénéficiaire.

Par exemple, vous pouvez imposer le placement des capitaux-décès sur un bien déterminé, ou prévoir que les sommes seront gérées par un tiers administrateur, c'est-à-dire une personne de confiance, etc. Mais attention, l'assureur n'est pas tenu de veiller à la bonne exécution de toutes ces conditions... Il est donc préférable de faire figurer cette clause bénéficiaire particulière dans un testament pour que les héritiers en aient connaissance et puissent s'assurer du respect des conditions.

Choisissez la forme la plus adaptée...

Une fois le contenu de la clause bénéficiaire déterminé, reste à choisir comment désigner ces bénéficiaires. Cette désignation doit impérativement se faire par écrit, mais plusieurs possibilités s'offrent à vous.

La désignation dans le contrat : la formule la plus simple

Il est possible de désigner votre bénéficiaire directement sur le bulletin de souscription de votre contrat d'assurance-vie.

Cette solution a le mérite de la simplicité, mais elle ne laisse pas toujours de place à une vraie personnalisation, si elle consiste à cocher une simple case. Vous pouvez donc préférer une désignation manuscrite sur le bulletin de souscription. Ce choix est sécurisant puisque l'assureur aura nécessairement connaissance de votre clause. Il pourra ainsi vous alerter si la rédaction est imprécise ou ambiguë.

Si vous avez déjà rédigé votre clause bénéficiaire et que vous souhaitez la modifier, le mieux est d'envoyer un courrier à la compagnie d'assurances avec votre nouvelle clause. N'oubliez pas de nous demander de l'aide pour que la rédaction soit claire et applicable au dénouement de votre contrat !

La rédaction par testament : une alternative intéressante

Le testament permet de prendre des dispositions de dernières volontés, concernant sa succession mais aussi l'assurance-vie...

Ce mode de rédaction présente des atouts : si le testament est déposé chez un notaire, vous êtes certain qu'il en sera tenu compte à votre décès. En effet, le notaire inscrira l'existence de votre testament dans un fichier national répertoriant les dispositions de dernières volontés.

À votre décès, le notaire chargé du règlement de votre succession interrogera obligatoirement ce fichier. Vous êtes donc certain que vos volontés seront respectées et que votre contrat ne pourra pas se retrouver en déshérence, c'est-à-dire sans bénéficiaire...

Attention, votre testament sera nécessairement ouvert devant vos héritiers. Si ne vous souhaitez pas qu'ils aient connaissance de tous les bénéficiaires, cette solution n'est peut-être pas adaptée. La rédaction d'un testament est un acte strictement personnel : vous ne pouvez donc pas rédiger votre testament avec votre conjoint par exemple.

BON À SAVOIR

Si vous optez pour une clause bénéficiaire rédigée sous testament, il conviendra de le signaler à la compagnie d'assurances...

À défaut, elle pourrait verser les capitaux-décès aux personnes que vous aviez initialement désignées comme bénéficiaires auprès de l'assureur, et vos volontés ne seraient pas respectées.

Enfin, il faut penser à déposer le testament chez votre notaire. À défaut, un risque de perte ou de destruction existe...

Si vous souhaitez une plus grande confidentialité, vous pouvez rédiger la clause bénéficiaire dans un document séparé du testament, également déposé auprès de votre notaire. Là encore, l'inscription de cet écrit au fichier central des dispositions de dernières volontés permettra de retrouver cette clause bénéficiaire à votre décès.

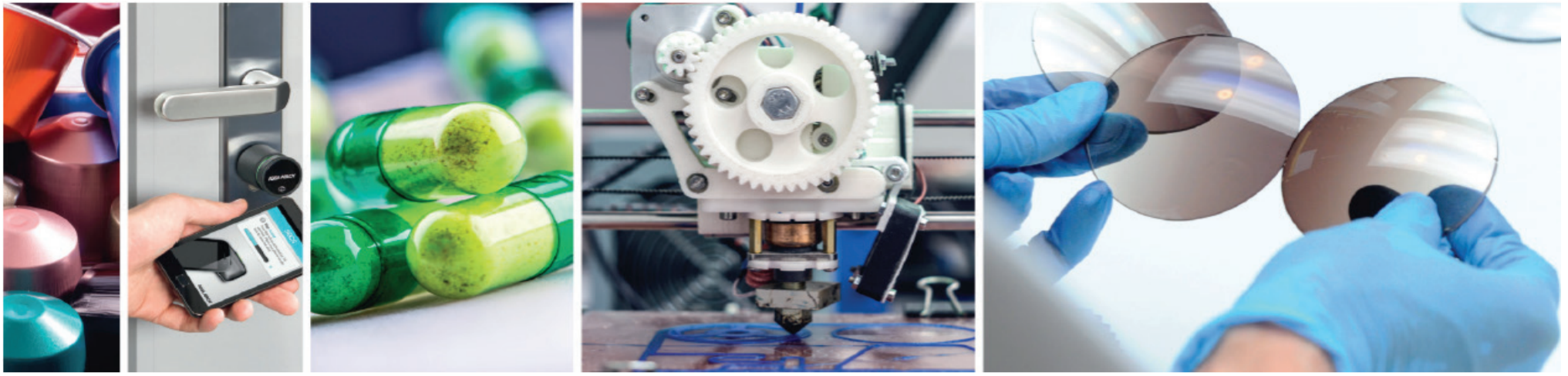
En toutes hypothèses, il est vivement recommandé de faire un point régulier sur la rédaction de votre clause bénéficiaire, ce qui vous permettra, si besoin, de l'actualiser.

ATTENTION

Une rédaction maladroite pourrait laisser croire que vous souhaitez intégrer les capitaux d'assurance-vie dans votre succession, et les taxer aux droits de succession !

Il faut donc éviter les formules ambiguës, comme « je lègue mon contrat d'assurance-vie »...

L'INNOVATION : UNE VÉRITABLE SOURCE DE VALEUR



L'innovation est la meilleure stratégie d'entreprise pour créer un avantage compétitif durable, alimenter la croissance et la rentabilité future.

Quel est l'intérêt pour les investisseurs d'une stratégie axée sur l'innovation ?

Nous pensons qu'en termes d'investissement, l'innovation prend désormais le pas sur la qualité et le service, qui ne sont plus aujourd'hui des facteurs de différenciation. La qualité et le service conservent bien entendu toute leur importance, mais ne représentent plus aujourd'hui qu'un prérequis.

Dans l'environnement actuel, on observe un raccourcissement du cycle de vie des produits et une personnalisation croissante de la demande. Les entreprises les plus performantes sont en train de changer radicalement leurs modèles d'exploitation pour relever ces défis.

L'innovation apporte un avantage compétitif durable, alimente la croissance future, améliore la rentabilité et constitue à nos yeux la meilleure stratégie d'entreprise pour exceller à long terme. Les innovateurs performants deviennent leaders de leur industrie, surpassent la concurrence et dépassent les attentes financières.

Du point de vue des investisseurs, l'attrait d'un portefeuille diversifié d'entreprises innovantes repose sur la capacité de ces dernières à briller sur un cycle économique.

Comment définir et repérer l'innovation ?

Il n'existe pas de définition unique de l'innovation. Nous la voyons comme un processus qui transforme de nouvelles idées en valeur commerciale. L'innovation peut prendre de nombreuses formes différentes en fonction du secteur d'activité, mais nous avons identifié un cadre regroupant trois types d'innovation qui se retrouvent dans tous les secteurs.

La plus évidente est l'innovation en matière de produits. Il peut s'agir de nouveaux produits ou de produits repensés ou améliorés de façon substantielle. L'innovation en matière de processus peut être plus difficile à identifier. Elle peut concerner la manière dont le produit est offert, ou encore l'organisation de l'entreprise. Un exemple en est la modularisation de la conception et de la production, qui permet de réduire les coûts, d'améliorer la flexibilité et la qualité et d'offrir un choix plus large aux clients.

L'innovation en matière de marketing est plus immatérielle. Elle concerne la manière de vendre un produit ou un service. Elle peut concerner la gestion de la marque, le design, la publicité, le prix... et se traduit par une présence renforcée sur le marché.

Les sociétés en portefeuille devraient toutes innover en matière de produits, de processus ou de marketing. Les sociétés innovantes sont celles qui prennent la décision délibérée de changer un marché et de mettre une créativité coordonnée au cœur de leur culture d'entreprise.

Les entreprises innovantes peuvent-elles offrir de bons résultats financiers ?

La leçon du boom de la technologie est que les entreprises innovantes en matière de technologie ne réussissent pas forcément à créer des modèles d'exploitation durables.

Aujourd'hui encore, bon nombre d'entreprises spécialisées en impression 3D sont toujours déficitaires. Pour éviter ces écueils, nous utilisons un processus de sélection de titres qui vise à repérer des entreprises dotées de solides fondamentaux financiers en plus de leurs qualités en matière d'innovation.

Ce processus de sélection s'articule autour de cinq critères d'investissement :

- Qualité du management et de la gouvernance d'entreprise
- Avantage compétitif durable
- Marché sous-jacent en expansion
- Création de valeur : profitabilité supérieure au coût du capital
- Levier financier adéquat

Notre équipe de spécialistes aborde le marché entreprise par entreprise, à la recherche des titres offrant une valeur ajoutée claire et tangible. Cette approche rigoureuse de l'innovation, associée à notre évaluation financière, signifie que moins de 10 % de l'univers des actions européennes au sens large est pris en compte pour la sélection finale du portefeuille

Quels sont les secteurs les plus propices à l'innovation ?

Il est indéniable que certains secteurs sont plus riches que d'autres en matière d'innovation.

Une stratégie axée sur l'innovation affichera une surpondération naturelle dans la chimie, la santé, la technologie, l'industrie et dans certains segments de consommation. En revanche, la finance, l'énergie, les services aux collectivités et les télécommunications sont des secteurs plus banalisés dans lesquels l'innovation passe souvent après les économies d'échelle, la maîtrise des coûts, les aspects réglementaires ou les barrières à l'entrée.

Le fait d'investir dans des entreprises qui génèrent de la valeur grâce à l'innovation se traduit par une plus forte exposition aux moyennes capitalisations et aux facteurs de croissance et de qualité.

Comment repérez-vous les entreprises innovantes dotées de solides fondamentaux ?

Si nous sommes persuadés que l'innovation associée à un bon modèle d'exploitation est source de surperformance, il n'est pas pour autant évident d'identifier les sources de cette surperformance potentielle. Cela passe par une approche rigoureuse d'identification et de mesure de l'innovation, associée à

l'évaluation des fondamentaux, et à une solide gestion de portefeuille. Seuls des spécialistes sectoriels expérimentés seront capables d'identifier la véritable valeur de l'entreprise.

Chacun des membres de notre équipe couvre son secteur depuis plus de dix ans et possède les compétences et les outils nécessaires à la construction de modèles financiers sophistiqués. La plupart des entreprises affirment être innovantes, il est donc nécessaire d'avoir de l'expérience pour distinguer le bon grain de l'ivraie.

Pour investir sur la gamme de fonds de Candriam, rapprochez-vous de notre cabinet.

CANDRIAM, Investing for tomorrow

Candriam est une société de gestion d'actifs multi-spécialiste européenne, présente sur le marché français depuis plus de 20 ans. Avec quelque 550 professionnels et plus de 120 milliards d'euros sous gestion à fin septembre 2018, Candriam se positionne parmi les leaders européens.

Ses centres de gestion à Paris, Luxembourg, Bruxelles et Londres lui permettent de proposer des solutions d'investissements sur les principales classes d'actifs : obligations, actions, allocation d'actifs et stratégies à performance absolue.

Candriam fait partie du groupe New York Life, groupe d'assurance américain indépendant.

Pionnier de l'investissement responsable, Candriam a développé depuis 1996 une gamme complète de solutions innovantes sur toutes les classes d'actifs avec une approche durable.

Plus d'informations sur : www.candriam.com



AVANT D'INVESTIR

Ce document est publié pour information uniquement, il ne constitue pas une offre d'achat ou de vente d'instruments financiers, ni un conseil en investissement et ne confirme aucune transaction, sauf convention contraire expresse. Bien que Candriam sélectionne soigneusement les données et sources utilisées, des erreurs ou omissions ne peuvent pas être exclues a priori. Candriam ne peut être tenue responsable de dommages directs ou indirects résultant de l'utilisation de ce document. Les droits de propriété intellectuelle de Candriam doivent être respectés à tout moment ; le contenu de ce document ne peut être reproduit sans accord écrit préalable.

Attention : les performances passées, les simulations de performances passées et les prévisions de performances futures d'un instrument financier, d'un indice financier ou d'un service d'investissement ne sont pas un indicateur fiable des performances futures. Les performances brutes peuvent être influencées par des commissions, redevances et autres charges. Les performances exprimées dans une autre monnaie que celle du pays de résidence de l'investisseur subissent les fluctuations du taux de change, pouvant avoir un impact positif ou négatif sur les gains. Si ce document fait référence à un traitement fiscal particulier, une telle information dépend de la situation individuelle de chaque investisseur et peut évoluer.

Le présent document n'est pas une recherche en investissement telle que définie à l'article 24, §1 de la directive 2006/73/CE. Candriam précise que l'information n'a pas été élaborée conformément aux dispositions légales promouvant l'indépendance de la recherche en investissements, et qu'elle n'est soumise à aucune interdiction prohibant l'exécution de transactions avant la diffusion de la recherche en investissements.

Candriam recommande aux investisseurs de consulter sur son site www.candriam.com le document « informations clés pour l'investisseur », le prospectus et tout autre information pertinente avant d'investir dans un de ses fonds. Ces documents sont disponibles en anglais ou dans une langue nationale pour chaque pays où le fonds est autorisé à la commercialisation.

Atlantique Patrimoine Conseil

Société spécialisée en gestion de patrimoine, immatriculé ORIAS n° 07005548, CIF n° 07005548, courtier en opérations de banque et en services de paiement. Adhérent de la Chambre Nationale des Conseils en Gestion de Patrimoine.



Nous contacter

ATLANTIQUE PATRIMOINE CONSEIL
11 rue Contrescarpe
44000 Nantes
Tel : 02.40.20.45.08
contact@apc-net.fr