

Sélection

PATRIMOINE

ÉPARGNER N'A JAMAIS ÉTÉ AUSSI SIMPLE

JANVIER 2024



QUELLE STRATÉGIE
D'ÉPARGNE ADOPTER

en 2024 ?

ASSURANCE VIE

*Quels sont
les placements
porteurs ?*

ÉPARGNE

*Les fonds en euros
reprennent
l'avantage*

RÉCOMPENSE

*Label Meilleur
Conseil Épargne
2023*



Édito

JANVIER 2024

SOYEZ OPPORTUNISTES

Et si vous profitez de cette nouvelle année pour faire le point sur vos placements ? Épargner ne représente qu'une étape dans la constitution d'un patrimoine. Il faut également établir une stratégie, pour que les solutions mises en place permettent de financer vos projets. Autrement dit, profiter des opportunités pour se constituer le portefeuille qui présente le meilleur couple rendement/risque.

Or, la hausse des taux a rebattu les cartes de l'épargne, il est désormais possible de se positionner sur des placements qui combinent recherche de performance tout en ayant un niveau de risque modéré. À l'image des fonds en euros, dont les assureurs viennent de communiquer les rendements : pour la deuxième année consécutive, ils sont en hausse.

Mais combien de temps durera cette fenêtre de tir sur le marché de l'obligataire ? Et quelles sont les positions à prendre pour valoriser votre épargne sur le plus long terme ? Votre conseiller en gestion de patrimoine saura vous aider à prendre les meilleures décisions. Pour que 2024 et les années suivantes, soient profitables à votre épargne.

Bonne lecture.



QUELLE STRATÉGIE
D'ÉPARGNE ADOPTER

en 2024 ?

**QUE RETENIR
DE L'ANNÉE 2023 ?**

**AVANT D'AGIR,
FAITES LE POINT**

**QUELS SONT
LES PLACEMENTS PORTEURS ?**



Que retenir

DE L'ANNÉE 2023 ?

Quels ont été les moteurs de performance l'année dernière ? Quelles valeurs ont été plus en repli ? Les experts de Primonial Portfolio Solutions font le point sur l'année boursière écoulée.

Après une année 2022 décevante, 2023 a été marquée par le rebond tant attendu des actifs financiers. Pourtant, le scénario économique a été différent de ce qui se dessinait en fin d'année dernière : la récession n'a pas eu lieu, même si l'économie européenne est quasiment à l'arrêt depuis plusieurs trimestres. Aux États-Unis, l'activité est restée étonnamment résiliente.

LES BANQUES CENTRALES À LA MANŒUVRE

Alors que l'on pensait que l'essentiel du durcissement monétaire avait eu lieu en 2022, les banques centrales ont continué de relever leurs conditions monétaires tout au long de l'année. La Banque centrale européenne a été la plus pro-active en relevant ses taux de 2 points.

Les banques centrales semblent avoir gagné leur pari de réussir à juguler l'inflation sans précipiter le monde dans une récession. L'inflation qui avait culminé à un plus haut de 10 % en 2022, a bien reflué et repasse en fin d'année sous les 3 % dans à peu près tous les pays.

LE RETOUR EN FANFARE DES OBLIGATIONS

L'autre grand gagnant de cette année boursière est le marché des obligations : si on excepte les obligations américaines à 10 ans qui signent une troisième année en négatif, les obligations d'État européennes signent un retour en fanfare.

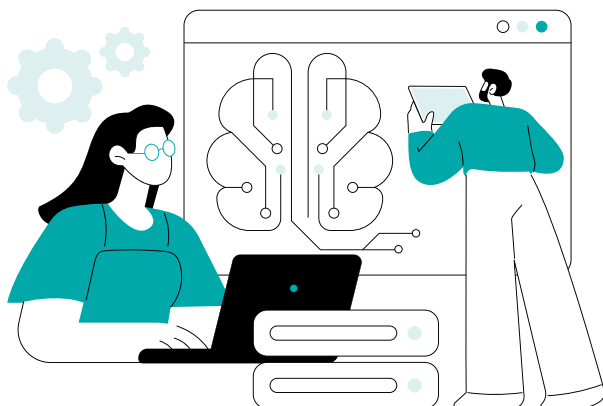
Les obligations de haut rendement (High Yield) progressent ainsi de plus de 11 % en 2023 et les obligations privées de meilleure qualité (Investment Grade) offrent une performance de plus de 7,5 %.

LES VALEURS TECHNOLOGIQUES SIGNENT UNE ANNÉE HISTORIQUE

Dans ce contexte, la quasi-totalité des indices mondiaux ont des performances proches des 20 %, à l'exception de la Chine qui signe une 3^e année consécutive de baisse de ses marchés actions. Les hausses sont en réalité moins homogènes selon secteurs, les valeurs mais surtout les tailles des entreprises. Les États-Unis mènent le bal avec une hausse significative de son indice phare le S&P 500 (+ 24 %) principalement tiré par le rebond extrêmement fort des valeurs technologiques qui signent une année historique. Ainsi le Nasdaq 100 se dirige vers sa meilleure année depuis 1999 avec un gain approchant les 55 %.

En Europe où le poids des valeurs technologiques est moins important, la différenciation entre les progressions des larges capitalisations et des petites valeurs est aussi forte : l'Eurostoxx 50 progresse ainsi de 23 % alors que l'indice des petites valeurs ne gagne que 10 %.

Achévé de rédiger le 4 janvier 2024. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.



QUELLE STRATÉGIE D'ÉPARGNE ADOPTER EN 2024 ?

Avant d'agir,
FAITES LE POINT



À chaque nouvelle année, son lot d'interrogations sur la stratégie à mener pour votre épargne. Faut-il garder le cap ou réajuster votre allocation d'actifs ? Notre « to do list » pour commencer 2024 sous les meilleurs auspices.

FAITES LE POINT SUR VOTRE CAPACITÉ D'ÉPARGNE

Avec ce passage à la nouvelle année, vos revenus ont peut-être évolué, en raison d'une augmentation ou de la perception de primes ? Ou encore, vos dépenses contraintes ont peut-être diminué, un de vos enfants ayant acquis son indépendance financière ou le crédit immobilier

de votre résidence principale a été remboursé. Toutes ces circonstances ont une incidence sur votre capacité d'épargne et peuvent vous permettre d'atteindre plus rapidement vos objectifs, ou de voir plus grand. Faites-en part à votre conseiller en gestion de patrimoine !

QUELLE SERA VOTRE IMPOSITION ?

La précipitation est mauvaise conseillère, mieux vaut ne pas penser à une stratégie de défiscalisation seulement en décembre. Le barème de l'imposition a été réévalué pour tenir

compte de l'inflation (voir encadré p.8). Vous pouvez d'ores et déjà connaître le montant de votre impôt sur le revenu grâce au simulateur proposé sur le site impots.gouv.fr.

AVEZ-VOUS DE NOUVEAUX PROJETS ?

Quels sont vos projets, vos priorités, vos contraintes ? Faire l'acquisition d'une maison plus spacieuse, vous constituer des revenus complémentaires pour votre retraite, préparer la transmission de votre entreprise, il est important d'être au clair sur vos objectifs,

qui vont déterminer votre stratégie patrimoniale à moyen ou long terme. Un changement d'ordre professionnel ou familial peut modifier le cap jusqu'à présent suivi. C'est un excellent motif pour prendre contact avec votre conseiller en gestion de patrimoine.



AVEZ-VOUS PENSÉ À VOTRE RETRAITE ?

En 2023, le thème de la retraite a été très médiatisé, en raison de la mise en œuvre de la réforme. Nous sommes en 2024, et ce n'est pas pour autant qu'il faut mettre de côté ce sujet : en commençant le plus tôt possible à vous préparer un complément de revenus, vous lisserez l'effort d'épargne. Vous pourrez aussi disposer d'un horizon de temps nécessaire pour valoriser votre épargne.

Votre retraite, vous y avez déjà pensé et détenez d'anciens contrats de type Madelin ou article 83 ? Savez-vous que vous pouvez les transférer sur un Plan d'Épargne Retraite (PER), pour bénéficier d'une gestion sur un seul contrat pour plus de simplicité, mais aussi pour disposer de plus d'options au moment de récupérer votre épargne ?

Parlez-en à votre conseiller en gestion de patrimoine, qui évaluera la pertinence de ce transfert.

Les trois indicateurs à suivre de près en 2024



L'inflation : elle devrait s'établir à 2,6 %, sur un an en juin prochain, selon les estimations de l'Insee, contre 3,7 % en décembre 2023¹.



Les taux d'intérêt : après une hausse historique pour enrayer l'envolée de l'inflation, l'heure est à la pause. Le taux directeur de la Banque centrale européenne est fixé à 4 % depuis septembre 2023². Les économistes tablent sur une potentielle baisse des taux d'intérêt dès le deuxième trimestre.



La croissance : elle devrait rester modérée dans l'Hexagone. La Banque de France prévoit une croissance à 0,9 % en 2024, après 0,8 % en 2023³.

Deux chiffres clés à retenir pour vos finances

- Le barème progressif de l'impôt sur le revenu est réhaussé de **4,8 %**, afin de compenser les effets de l'inflation. Quelles sont les conséquences de cette revalorisation ? À revenus constants, vos impôts seront moins élevés. Si vous avez bénéficié d'une augmentation de salaire pour compenser les effets de l'inflation, la pression fiscale ne sera pas plus forte.
- Le plafond annuel de la sécurité sociale (PASS) est lui aussi revalorisé, de **5,4 %**. Depuis le 1^{er} janvier 2024, il est fixé à **46 368 euros**. Cela a des conséquences sur le montant des cotisations sociales et de certaines prestations sociales⁴.

Le PASS détermine également le plafond des versements volontaires déductibles pour le PER. Toutefois la déduction fiscale est calculée en fonction du revenu et du PASS de l'année précédente (N-1). Par exemple, pour les salariés, le plafond correspond à 10 % de leurs revenus professionnels de l'année précédente, dans la limite de 8 fois le PASS de l'année N-1. Pour rappel, le PASS de 2023 est de **43 992 euros**.

1. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/7744811>

2. <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2023/html/ecb.mp231214~9846e62f62.fr.html>

3. <https://urlz.fr/prpA>

4. <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A15386>

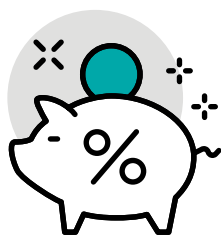
QUELS SONT LES

placements porteurs ?

Comment faire de 2024 une année profitable pour votre patrimoine ? Ces derniers mois, l'environnement économique a fortement évolué, marqué par le recul de l'inflation et la hausse des taux. La croissance faiblit, mais la récession tant redoutée n'a pour l'instant pas eu lieu.

Toute la question est de savoir à quel moment les banques centrales vont commencer à desserrer l'étau monétaire. Dans ce contexte incertain et changeant, plusieurs supports d'investissement se démarquent par leurs perspectives de rendement. L'accompagnement par un professionnel de la gestion de patrimoine vous permettra de sélectionner les placements en adéquation avec votre sensibilité au risque et votre horizon de placement, tout en respectant la nécessaire diversification.

LES FONDS EN EUROS



Doit-on encore présenter le fonds en euros, pilier de l'assurance vie et du Plan d'Épargne Retraite ? Ce support d'investissement se distingue par son côté sécuritaire, puisque le capital est garanti par

l'assureur, et par sa liquidité, qui permet de faire des « rachats » à tout moment.

Autre avantage, les intérêts générés chaque année sont définitivement acquis, et ajoutés au capital, permettent à leur tour de générer de nouveaux intérêts. Ce mécanisme, appelé « effet cliquet », permet de faire grossir un capital, même sans effort supplémentaire d'épargne.

L'érosion des rendements de ces vingt dernières années, conjuguée au retour de l'inflation, les ont rendus moins intéressants pour les épargnants qui souhaitent valoriser leur capital.

Cependant, l'environnement a changé, et les taux servis redeviennent attractifs. La moyenne des taux servis pour 2022 a atteint 1,91 % (net de frais de gestion) selon l'APCR. Les annonces faites en ce mois de janvier par les assureurs confirment une nouvelle hausse pour 2023. Selon Good value for Money, la moyenne devrait être de l'ordre de 2,5 %.

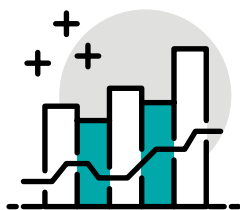
Pourquoi les fonds en euros sont-ils intéressants en 2024 ?

Le contexte est favorable pour les fonds en euros, grâce à la remontée des taux d'intérêt, qui permet de mieux rémunérer la dette. Or les fonds en euros classiques sont essentiellement composés d'une poche d'obligations (à hauteur de 60 à 80 %), qui privilégie les titres de dettes les plus sécuritaires, émises par les États et les entreprises les mieux notées.

Les assureurs ont changé leur politique commerciale. Ils souhaitent relancer la collecte sur le fonds en euros, pour disposer des liquidités qui vont leur permettre de renouveler leur portefeuille avec des obligations récentes et plus rémunératrices. Ainsi, les bonus sur rendement, apparus en 2023, sont renouvelés cette année. Selon les conditions définies par chaque assureur, ces offres permettent d'avoir une meilleure rémunération sur les versements et l'encours, et ce, sous conditions d'un investissement minimal en unité de compte. Ces offres apportent aussi de la visibilité : ces bonus garantissent un taux minimal sur 2024 et 2025, alors qu'une détente sur les taux est attendue au cours de l'année.

Pour plus de détails, lire l'interview de Martin Alix, directeur développement produits chez Primonial Ingénierie et Développement, en p.12





LES PRODUITS STRUCTURÉS

Bien que d'un mécanisme complexe, les produits structurés apportent de la visibilité dans votre stratégie d'investissement. En effet, l'ensemble des paramètres du produit sont connus à l'avance, lors de la souscription. Ainsi, les objectifs de performance reposent sur une valeur de référence, le sous-jacent, qui peut être de nature variable (une action, un indice, une devise, un taux d'intérêt...). Les gains sont fixés en fonction de scénarios d'évolution de marché de ce sous-jacent.

La durée de vie d'un produit structuré est aussi déterminée à l'avance, pour une durée maximale de 10 et 12 ans. En fonction des types de produits structurés, l'évolution favorable de l'indice de référence peut permettre de récupérer le capital à une échéance plus brève. Là aussi, les conditions de ces fenêtres de remboursement sont clairement définies, en fonction de dates de constatation : elles peuvent être annuelles, trimestrielles, mensuelles, et même quotidienne.

Exemple*

Un produit structuré affiche une maturité à 12 ans et vise un objectif de gain plafonné à 9 % par an, si la baisse du sous-jacent n'excède pas -20 % par rapport au niveau initial.

La protection du capital à l'échéance s'applique jusqu'à une baisse de -50 % du niveau du sous-jacent, au-delà, il y a une perte en capital.

La performance du sous-jacent est constatée trimestriellement. Si elle est positive ou nulle, le produit prend fin automatiquement par anticipation. L'investisseur reçoit son capital ainsi qu'un gain de 9 % par année écoulée.

Pourquoi les produits structurés sont-ils intéressants en 2024 ?

Chaque produit structuré est unique, et est construit en fonction du contexte de marché. De ce fait, la durée de commercialisation est limitée dans le temps. Les taux élevés et la volatilité des marchés qui prévalent actuellement permettent d'avoir des produits avec un couple rendement risque optimisé. Certains produits en cours de commercialisation visent un rendement de 5 % par an tout en proposant une garantie totale du capital à l'échéance. Ils peuvent ainsi répondre aux attentes d'investisseurs ayant un profil prudent. Toutefois cette garantie s'applique à l'échéance, et non en cours du produit. Il faut donc le réserver à l'épargne qui n'est pas destinée à être mobilisée à courte et moyenne échéance. De plus, il ne faut pas écarter le risque de défaut de l'émetteur.

D'autres produits visent un rendement de 8 % par an, mais avec une protection du capital qui s'applique jusqu'à une baisse de 20 % du sous-jacent. Ils s'adressent donc à des profils plus offensifs.

Ce placement s'envisage dans une optique de diversification. Avant tout investissement, vous devez vous assurer d'avoir bien compris les mécanismes du produit et les risques qu'il comporte. N'hésitez pas à vous rapprocher de votre conseiller en patrimoine pour qu'il évalue la pertinence de ce placement.

* Les produits structurés sont des produits complexes présentant des risques dont le risque de perte en capital en cours de vie et à l'échéance. Les investisseurs potentiels doivent disposer des connaissances et de l'expérience nécessaires afin de pouvoir évaluer les risques, les avantages et inconvénients liés au produit avant toute décision d'investissement. Les avantages du produit ne profitent qu'aux investisseurs conservant le produit jusqu'à son échéance.

QUELLE STRATÉGIE D'ÉPARGNE ADOPTER EN 2024 ?



LES FONDS OBLIGATAIRES DATÉS

Après une année 2022 morose, le marché obligataire s'est redressé en 2023 profitant de la remontée des taux d'intérêts. Les fonds obligataires datés peuvent constituer une option pertinente dans ce contexte. Proposés comme unités de compte dans les contrats d'assurance vie, de capitalisation et les plans d'épargne retraite, ces véhicules d'investissement sont composés d'obligations d'entreprises avec une date de remboursement, aussi appelée « maturité », proche de l'échéance du fonds. Cette approche permet de limiter l'impact des mouvements du marché obligataire.

Les fonds obligataires datés apportent de la visibilité, le rendement potentiel est annoncé à l'avance, sous réserve de conserver ses parts à terme. L'échéance du fonds est le plus souvent comprise entre 4 et 7 ans, et correspond au moment où vous pourrez recevoir le capital investi. Il faut donc que la durée du fonds soit en adéquation avec votre horizon d'investissement

C'est aussi le moyen d'apporter de la diversification à vos investissements et de limiter les risques de perte en capital du fait de la défaillance d'une entreprise. Un fonds obligataire peut détenir dans son portefeuille plusieurs centaines d'émetteurs de dette, qui versent des intérêts, les coupons, jusqu'au remboursement du capital emprunté.

Selon la stratégie retenue, la diversification peut s'établir en fonction des secteurs d'activité, des zones géographiques, mais aussi de la qualité des émetteurs. Il peut s'agir d'entreprises dites « Investment Grade », c'est-à-dire ayant reçu une bonne notation du fait de leur solidité et de leur forte capacité à rembourser leurs dettes. Les fonds peuvent aussi investir dans des obligations d'entreprises « High Yield », considérées comme moins fiables. Pour compenser cette prise de risque supérieure, ces obligations apportent une rémunération plus élevée.

Pourquoi les fonds datés sont-ils intéressants en 2024 ?

Le cycle de resserrement monétaire approchant sa fin, les fonds obligataires représentent une bonne opportunité. Ils permettent de bénéficier d'un bon point d'entrée qui sera valable jusqu'au terme du fonds et ce, sans être exposés aux potentielles baisses des taux directeurs attendues. Selon la qualité de signature et l'échéance de remboursement, ces supports peuvent viser un objectif de rendement entre 3,5 et 8 % brut par an. Il faut noter que cet investissement vous expose à un risque de perte en capital, si l'émetteur n'est pas en mesure d'honorer ses dettes et de payer ses coupons. Cette probabilité pouvant augmenter en cas de récession.

Votre conseiller en gestion de patrimoine pourra déterminer, en fonction de votre sensibilité au risque et vos objectifs, si cet investissement est en adéquation avec votre profil d'investisseur.



Les fonds euros

REPrennent l'avantage

MARTIN ALIX,
DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT PRODUITS
CHEZ PRIMONIAL



Les fonds en euros sont incontournables dans l'assurance vie. Le capital garanti par l'assureur, la liquidité ainsi que le versement des intérêts à chaque fin d'année ont contribué au succès qu'on leur connaît. Cependant, depuis les années 2000, les fonds en euros ont perdu peu à peu de leur attractivité, en raison d'une érosion continue de leurs rendements. Mais le contexte a changé : avec la remontée des taux directeurs, un cycle nouveau semble se dessiner. En 2023, la rémunération moyenne devrait au moins atteindre 2,5 %, selon Facts & Figures. Soit une augmentation de 30 % par rapport à l'année 2022. Quels facteurs expliquent cette hausse ? Peut-elle être durable ?

Et surtout, comment se positionner dans ce nouvel environnement ? Les réponses de Martin Alix, directeur développement produits chez Primonial Ingénierie et Développement.

POUR LA DEUXIÈME ANNÉE CONSÉCUTIVE, LA RÉMUNÉRATION DES FONDS EN EUROS DEVRAIT ÊTRE EN HAUSSE. COMMENT ANALYSEZ-VOUS CETTE PERFORMANCE ?

La conjoncture de la fin de l'année 2022, qui avait permis d'initier une légère reprise des rendements des fonds en euros, s'est maintenue tout au long de l'année 2023.

Dans le détail, le renouveau affiché par les fonds en euros repose sur deux facteurs. Il y a d'une part la hausse des taux d'intérêt, qui a atteint un niveau inédit en 2023. Les banques centrales ont mené une politique restrictive pour lutter contre l'inflation, qui s'est traduite par un cycle de hausses successives des taux depuis juillet 2022. Alors qu'il était à 0,5 %, le taux de dépôt a été porté à 4 % depuis le mois d'octobre, et est resté inchangé jusqu'à ce début d'année¹.

Cette remontée des taux a entraîné une augmentation de la rémunération des dettes, les obligations d'État comme les obligations d'entreprises. Or, les fonds en euros sont majoritairement composés d'obligations, ce qui doit conduire à une meilleure

rémunération de cet actif. Toutefois, cette hausse est trop récente pour se répercuter pleinement sur le rendement des fonds en euros, qui s'appuient sur des stocks d'obligations plus anciennes, et donc moins rémunérées.

VOUS AVEZ ÉVOQUÉ UN DEUXIÈME FACTEUR QUI CONTRIBUE À CE RENOUVEAU DES FONDS EN EUROS. QUEL EST-IL ?

Il est d'ordre stratégique. Les fonds en euros doivent rester compétitifs face aux autres placements sans risque. Or la concurrence est forte avec les livrets d'épargne réglementée et les comptes à terme. Pour rappel, à partir du 1er août 2022, la rémunération du Livret A était de 2 %, puis elle est passée à 3 % à partir de février 2023, un taux qui devrait être maintenu jusqu'à janvier 2025. En comparaison, sur l'année 2022, le rendement moyen des fonds en euros s'est établi à 1,91 %, selon les chiffres de l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution².

Pour les assureurs, tout l'enjeu est de maintenir la collecte sur les fonds en euros afin de renouveler leur portefeuille avec de nouveaux supports obligataires, mieux rémunérés, qui leur permettront de servir aux épargnants des taux attractifs dans les années à venir.

Quelles sont les options qui s'offrent à eux ? Ils ont la possibilité de puiser dans leurs réserves pour relever les taux servis cette année. Ils peuvent aussi proposer des offres commerciales attractives avec des bonus, à la fois sur les versements et les encours. Plusieurs s'y sont mis en 2023, et vont poursuivre

leurs couleurs. Les fonds en euros dynamiques, qui ont une composante financière ou immobilière, ont bien joué leur rôle ces dernières années en apportant un rendement plus important dans un contexte de taux bas. Sur cette année, les rendements seront plus hétérogènes et il conviendra de regarder au cas par cas.

“Plusieurs assureurs vont poursuivre leurs campagnes de bonus cette année encore.”

leurs campagnes de bonus cette année encore. Et enfin, les assureurs peuvent aussi lever la contrainte d'une part d'investissement minimale en unités de compte, et ainsi permettent aux épargnants des versements 100 % fonds en euros.

QUELLES SONT LES CARACTÉRISTIQUES DES FONDS QUI VONT AFFICHER LES MEILLEURS TAUX ?

À chaque cycle correspond ses gagnants ! Aujourd'hui, dans un environnement de taux hauts, les fonds euros traditionnels, principalement construits sur une poche obligataire, reprennent toutes

FAUT-IL S'ATTENDRE À CE QUE CETTE HAUSSE SE MAINTIENNE ENCORE L'ANNÉE PROCHAINE, VOIRE AU-DELÀ ?

Comme je l'ai indiqué précédemment, les rendements des fonds en euros traditionnels sont directement liés au niveau des taux. Il y a eu un renouveau depuis 18 mois, et les assureurs ont souhaité profiter et faire profiter à leurs assurés de cette conjoncture. Au regard de la dizaine d'année de taux bas, voire négatifs, ces 18 mois restent très marginaux et plusieurs analystes économiques anticipent une baisse des taux dans les prochains mois.



Cela dit, les rendements mettent plus de temps à descendre qu'à monter. Il y a donc tout lieu d'être optimiste et s'attendre à ce que les rendements de l'année prochaine soient encore intéressants. De plus, l'inflation devrait reculer, elle est attendue à 2,6 % en juin 2024 selon les estimations de l'Insee³. Ce qui renforcera davantage encore l'attractivité des fonds en euros.

DANS CE CONTEXTE, QUELLE PLACE ACCORDER AU FONDS EN EUROS DANS SA STRATÉGIE D'INVESTISSEMENT ? COMMENT TIRER PARTI DES BONUS ?

Peu importe le contexte, hier, aujourd'hui et demain, le fonds en euros reste un support d'investissement unique, offrant un rendement et une garantie en capital. Aujourd'hui, il faut clairement avoir une approche opportuniste sur le fonds en euros en tirant avantage des assureurs qui souhaitent collecter.

Il faut considérer d'une part les fonds en euros traditionnels et leurs offres bonus sur les versements qui peuvent atteindre 2 % à la fois sur 2024 et 2025. Cela vous donne de la visibilité, et permet d'assurer des rendements compétitifs sur les prochaines années.

“ Peu importe le contexte, hier, aujourd'hui et demain, le fonds en euros reste un support d'investissement unique. ”

De la même manière, il faut tirer profit des conditions d'accessibilité élargies sur les fonds en euros dynamiques, qui même s'ils ne sont pas les plus performants actuellement, le redeviendront dès lors que les taux redescendront.

Enfin, nous avons beaucoup parlé des fonds en euros, mais il faut aussi considérer les unités de compte, qui présentent des objectifs de rendements supérieurs. Je citerais par exemple les fonds obligataires, les produits structurés, le capital investissement, ce sont autant de sources de rendements potentiels qui vont permettre une diversification des portefeuilles. Le tout est que chaque épargnant, selon son profil, trouve le bon équilibre entre rendements, niveau de risque, liquidité et horizon de placement.

1. <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2023/html/ecb.mp231214-9846e62f62.fr.html>
2. <https://acpr.banque-france.fr/revalorisation-2022-des-contrats-dassurance-vie-et-de-capitalisation-engagements-dominante-epargne>
3. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/7744811>

Les unités de compte présentent un risque de perte en capital. Les performances passées ne présentent pas des performances futures. Les offres bonus sont soumises à conditions.

Primonial

REÇOIT LE LABEL

MEILLEUR CONSEIL ÉPARGNE 2023



La relation client est au cœur de notre métier. Les équipes de Primonial Gestion Privée sont honorées d'avoir été récompensées par le magazine Challenges et le site Retraite.com pour la qualité du conseil apportée aux épargnants.

Définir avec le client ses objectifs, son horizon de placement, son appétence au risque, sa sensibilité à la finance durable... ces étapes constituent les bases pour instaurer une relation de confiance. Il faut aussi être à l'écoute, faire preuve de pédagogie, de transparence pour fournir un service de qualité. Ces exigences guident le quotidien des conseillers spécialistes de la gestion de patrimoine de Primonial Gestion Privée, et leur permettent d'offrir à chacun de nos clients un accompagnement sur mesure.

Cet engagement vient d'être récompensé avec le label Meilleur Conseil d'Épargne 2023, décerné par le magazine Challenges et le site Retraite.com.

Quels sont les critères pour obtenir le label Meilleur Conseil d'Épargne 2023 ?

Speaks33, partenaire du magazine Challenges et du site Retraites.com, a réalisé une enquête reconstituant le parcours de clients qui souhaiteraient s'informer seuls, grâce aux outils proposés sur le site internet, ou bien bénéficier d'un accompagnement avec un conseiller.

Des clients mystères ont pris rendez-vous auprès de conseillers en gestion de patrimoine pour souscrire un contrat d'épargne. Pour juger de la qualité du conseil et de la pédagogie mise en œuvre, ces clients mystères représentaient

3 profils d'épargnants types, avec des problématiques et des connaissances financières bien différenciées. Lors des entretiens, une attention particulière a été portée sur la transparence des frais appliqués sur les divers contrats et la présentation des performances passées des produits.

Au total, le label Meilleur Conseil d'Épargne 2023 s'appuie sur 87 critères d'évaluation, la note globale étant basée à 30 % sur des critères digitaux et 70 % sur les échanges téléphoniques avec un conseiller.

Les équipes de Primonial Gestion Privée sont très fières de recevoir ce Label, fruit d'un engagement à la fois collectif et individuel. Aussi, nous avons décidé de donner la parole à nos conseillers en gestion de patrimoine.



La relation client :

CE SONT NOS CONSEILLERS
QUI EN PARLENT LE MIEUX

La relation client est une histoire qui se noue entre vous et le conseiller en gestion du patrimoine qui vous accompagne. Découvrez leur vision du métier et leurs motivations pour répondre à chacune de vos attentes.



VIRGINIE COLMANT,
CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE
AGENCE DE PARIS

Que représente pour vous la relation client dans votre métier ?

C'est la clé de notre métier. J'ai pour habitude de dire que nous sommes des « partenaires de vie » avec mes clients. En effet, ils ont besoin d'une personne qui est là aujourd'hui mais qui sera aussi là demain. Cela passe aussi bien évidemment par une certaine disponibilité, ce qui au fil des semaines, mois et années, les met en confiance. La relation client passe aussi par la transparence, le respect et la pédagogie.

En quoi votre approche en tant que conseillère de Primonial Gestion Privée est différente ?

Chez Primonial, nous entretenons une relation long terme avec nos clients, nous permettant d'adapter nos conseils tout au long de leurs vies. La diversification de nos outils patrimoniaux,

l'architecture ouverte ainsi que l'apport de nos experts maison permettent d'asseoir notre expertise patrimoniale.

Quelle a été votre plus grande satisfaction personnelle dans l'accompagnement de vos clients ?

Comme évoqué, nous accompagnons des parcours de vie, avec des moments qui peuvent être compliqués et où notre accompagnement est plus que jamais essentiel. J'ai par exemple eu à aider la fille de clients après le décès de sa mère et le placement de son père ; elle est par la suite devenue elle-même cliente. Cet accompagnement a d'abord été sur le plan relationnel, pour lui apporter l'écoute dont elle avait besoin à ce moment-là, pour ensuite l'aider à gérer la situation patrimoniale de sa famille.



LAURENCE POIROT,
CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE
AGENCE DE RENNES

Que représente pour vous la relation client dans votre métier ?

Je me considère comme le médecin de famille des finances, c'est en total confiance et transparence que je travaille avec mes clients, c'est-à-dire qu'ils m'informent de la totalité de leur patrimoine, les propositions faites par leur banque...

Je les connais suffisamment pour connaître leur stratégie patrimoniale, que ce soit leurs projets à court et moyen terme, leur appétence aux diverses unités de compte et même leurs préoccupations ; que ce soit la préparation de la retraite ou bien la protection du conjoint.

Comment faites-vous pour offrir un accompagnement de qualité aussi bien aux chefs d'entreprise, aux personnes morales qu'aux familles ?

C'est en effet une richesse de notre métier de pouvoir côtoyer et accompagner des profils d'investisseurs aussi variés. Il est essentiel d'avoir une bonne connaissance de chaque client et de son environnement, afin d'être force de proposition. Cela me permet de les sensibiliser sur des points précis, comme la protection du conjoint, l'anticipation de la transmission, mais aussi de leur présenter les innovations au sein de Primonial qui présentent un intérêt particulier pour leur profil.



JULIEN GARDEIL,
CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE
AGENCE D'AIX-EN-PROVENCE

Que représente pour vous la relation client dans votre métier ?

C'est d'après moi l'élément le plus important dans la mission qui nous est confiée. Chaque client vient avec sa problématique, ses objectifs mais aussi sa sensibilité. À moi de tisser un lien, avec mon sens de l'écoute, ma disponibilité mais aussi en lui montrant, au travers de mon accompagnement, que ses objectifs passent avant tout. Je ne suis pas là pour lui vendre des produits, je propose des stratégies patrimoniales. Cette approche permet de développer et d'entretenir la confiance. C'est un cercle vertueux, car ce lien ne fait que se renforcer au fil des ans, au fur et mesure que mes clients

constatent qu'ils atteignent ou se rapprochent de leurs objectifs.

Quelle satisfaction retirez-vous de ce label ?

Ce label est une reconnaissance de notre engagement quotidien. Cela prouve que notre orientation, qui privilégie le conseil et le besoin client, porte ses fruits et qu'elle correspond aux meilleurs standards du marché. Cette distinction entre en résonance avec les retours de mes clients, qui me font part de la satisfaction de mon accompagnement. C'est une source de motivation supplémentaire !





MATTHIEU LORIN,
CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE
AGENCE DE NANTES

Quelles sont vos priorités pour établir une relation de confiance avec vos clients ?

La notion de temps est un paramètre essentiel pour gagner la confiance des clients. Quoi de plus déconcertant que de changer de conseiller tous les 3 à 5 ans, comme cela se pratique dans certaines banques ? Chez Primonial Gestion Privée, les conseillers en gestion de patrimoine restent en moyenne 13 ans, une durée qui permet de bien connaître nos clients et de les accompagner dans la concrétisation de leurs projets. Nous nous montrons aussi disponibles, il est facile de nous joindre par téléphone pour une simple question ou à fixer un rendez-vous pour faire le point ou pour évoquer un sujet en profondeur.

L'historique du Groupe est aussi une force pour obtenir la confiance des clients. Nous avons reçu de nombreuses récompenses, et les différentes solutions de placements que nous leur proposons ont fait leurs preuves. Même si

les performances passées ne présagent pas des performances futures, c'est le signe de notre capacité à leur faire saisir les bonnes opportunités.

En quoi votre approche en tant que conseiller Primonial est différente ?

Pour moi, la mission d'un conseiller en gestion de patrimoine n'est pas simplement de répondre aux préoccupations de ses clients sur le plan patrimonial, cela va bien plus en profondeur et nécessite la mise en œuvre de plusieurs compétences. Je citerais notamment la disponibilité et la réactivité qui sont fondamentales pour offrir un service de qualité.

Il faut aussi savoir développer une approche pédagogique car les solutions mises en œuvre doivent être parfaitement comprises. Par ailleurs, être conseiller chez Primonial Gestion Privée est une marque d'engagement qui se traduit par une forte conscience professionnelle.



ANAÏS GRAS,
CONSEILLÈRE EN GESTION DE PATRIMOINE
AGENCE DE LYON

Comment vous assurez-vous d'avoir répondu à toutes les attentes de vos clients ?

Il est essentiel de créer une relation de proximité, en organisant des points réguliers, aussi bien par mail que téléphone ou encore par visioconférence. Ces rendez-vous sont de véritables moments d'échange, où mes clients peuvent me poser toutes les questions sur la gestion de leur patrimoine. Je m'assure régulièrement que mes explications sont claires, s'il y a des points sur lesquels je dois revenir, ou si je peux encore faire quelque chose pour répondre à leurs attentes. J'aime prendre le temps lors de ces échanges, le conseil est une partie essentielle de mon métier.

Comment faites-vous pour offrir un accompagnement de qualité aussi bien aux chefs d'entreprise, aux personnes morales qu'aux familles ?

En tant que conseillère en gestion de patrimoine, je suis au cœur de la relation client, mais je bénéficie en arrière-plan de l'expertise du Groupe Primonial, notamment au travers des pôles de l'ingénierie patrimoniale ou des allocations de Primonial Portfolio Solutions. Les clients bénéficient de cette synergie de compétences, d'un accompagnement à 360° pour construire et développer leur patrimoine.

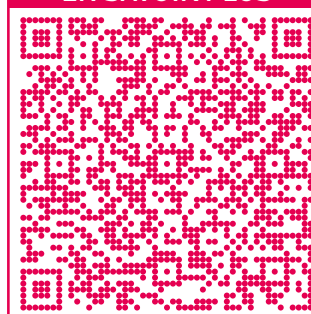




Partagez l'expertise de Primonial
avec vos proches,
devenez parrain pour bénéficier
d'avantages exclusifs



EN SAVOIR PLUS



Le parrainage et la recommandation au sein de Primonial Gestion Privée s'effectuent dans le respect du Règlement Général de Protection des Données. Ne sont pas éligibles au parrainage (en qualité de Parrain ou de Filleul) : les mineurs, les majeurs protégés, les salariés ou membres de la famille du salarié du Groupe Primonial, quel que soit son lien familial.

Plus d'informations sur le règlement du parrainage sur le site www.primonial.com

Primonial Ingénierie Développement :

SAS au capital de 10 000 euros.
884 030 834 R.C.S. Paris.

Siège social :
8 rue du Général Foy - 75008 Paris.
Téléphone : 01 44 21 70 00

Adresse postale : 8 rue du Général Foy
CS 90130 - 75380 PARIS Cedex 8

www.primonial.com