

LA LETTRE CNP PATRIMOINE

N° 01 - Juillet 2016

01. TENDANCES

Un premier semestre contrasté
Brexit, quel impact ?

p.02

02. BRÈVE JURIDIQUE

PRIIPS : un nouveau document d'informations
précontractuel pour les souscripteurs
de produits d'épargne

p.03

03. DOSSIER

Formule Lib'RT : offrez à vos clients la liberté
de réaliser leurs investissements

p.04

04. SOLUTIONS

Diversifiez vos propositions d'allocations d'actifs
avec les supports immobiliers

p.05

05. INTERNATIONAL

CNP Luxembourg : une offre différenciante
pour les personnes morales

p.06

06. RENCONTRE

L'unité Ingénierie patrimoniale
et Suivi contractuel de CNP Patrimoine

p.07

Éditorial

1+1 = CNP Patrimoine

Effet de synergie ou relation combinatoire ?
Par cette formule mathématique montée de toute pièce nous
vous présentons la complémentarité des offres CNP Patrimoine :
d'un côté la souplesse de l'offre France et toujours du même
côté les attraits de l'offre Luxembourg.

Une cible clientèle haut de gamme essentiellement française
vivant en France mais aussi des français résidant à l'étranger
pouvant bénéficier d'un contrat luxembourgeois d'assurance
vie ou de capitalisation destiné au marché français.

Des produits et contrats souscrits tant par des personnes
physiques que des personnes morales. Et bien évidemment,
notre ADN et axe de développement principal vous permettant
de répondre aux exigences de vos clients : l'innovation !
Après son lancement en France, l'option Flexi Sérénité,
distinguée par l'Actif d'Or Agefi grâce à son caractère
paramétrable, sort au Luxembourg avec des spécificités que
vous trouverez en page 06. Et bientôt la Formule Lib'RT que
nous vous invitons à découvrir en page 04.

Comme une alchimie scientifique, « un plus un » donnent une
gamme complète épargne patrimoniale, souple et pro-UC pour
votre positionnement en France et au Luxembourg.

Nous vous souhaitons une agréable lecture.



François GUILGOT
Directeur Partenariats CNP Patrimoine



Philippe DUBOIS
Directeur Général CNP Luxembourg

La Lettre de CNP Patrimoine
www.cnp.fr

Editeur de la publication : CNP Assurances
Directeur de la publication : Laurent Jumelle
Rédaction / Projet : Cédric Agody

Remerciements aux équipes des directions des investissements, de la communication
et du marketing stratégique de CNP Assurances.

Rédaction finalisée en juin 2016.
Document non contractuel exclusivement destiné aux partenaires de CNP Assurances.
CNP Assurances ne s'engage pas à mettre à jour ou à réviser, du fait de nouvelles
informations, d'événements futurs ou pour toute autre raison, les données de nature
prospective qui peuvent être présentées dans ce document.

01

Un premier semestre contrasté

Le premier semestre 2016 a été dominé par une forte hausse de la volatilité et des corrélations, notamment sur les six premières semaines, au cours desquelles les actifs risqués ont subi une violente correction. Ce pessimisme extrême, basé sur des craintes de récession mondiale, s'est ensuite estompé grâce à l'amélioration des statistiques économiques et à la prudence de la réserve fédérale des Etats-Unis (FED), permettant alors aux marchés de rebondir.

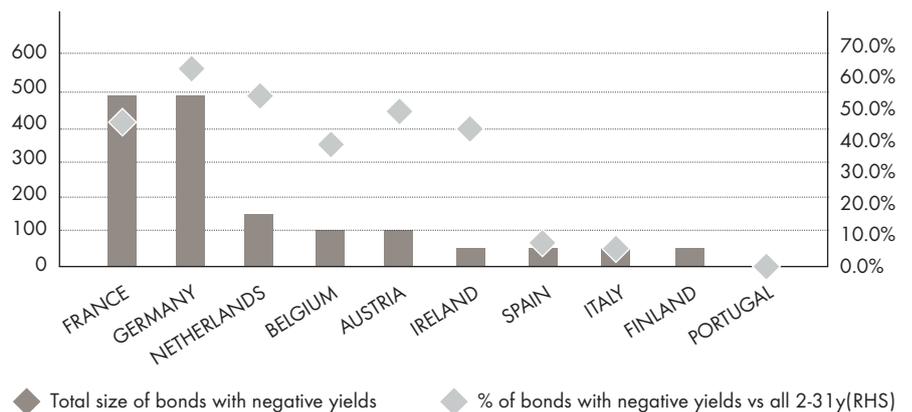
TENDANCES

Ainsi, contrairement aux attentes, les marchés obligataires (grâce au laxisme des banques centrales) ont surperformé les actions, les actifs des pays émergents (grâce au rebond des matières premières) ceux des pays développés, les actions américaines (grâce au fléchissement du dollar) celles de la zone euro ou du Japon.

Au final le fait marquant restera la généralisation des taux négatifs sur les marchés obligataires, notamment en Europe (avec l'extension du QE au crédit) et au Japon, et la confirmation des difficultés à sortir de telles politiques, illustrée par les hésitations de la FED dans sa politique de normalisation des taux.



Emmanuel BRUTIN
Responsable de la Gestion
des portefeuilles Assurés
Direction des Investissements
CNP Assurances



Source : BNP Paribas - Juin 2016

Brexit : quel impact ?

Le choix du Royaume Uni de quitter l'Union Européenne ouvre une période d'incertitudes politiques (aussi bien internes qu'externes) et économiques.

À court terme le ralentissement de la croissance observé, au 1er trimestre 2016, devrait s'amplifier en raison du tassement de la consommation et du recul des investissements, notamment de la part des investisseurs étrangers. Les conséquences financières seront principalement une dépréciation de la livre et des anticipations de baisse des taux.

Côté entreprise cela soutiendra les résultats des grandes entreprises exportatrices mais pénalisera les sociétés domestiques, dépendantes de la consommation des ménages anglais.

À plus long terme les retombées sont difficiles à évaluer car elles dépendront des nouveaux traités d'association, qui lieront commercialement le Royaume-Uni et l'Europe. L'avenir de la « City », en tant que principale place financière européenne, représente à ce titre un enjeu majeur en termes d'emplois, de financement du déficit courant (-7% du PIB) et de poids dans le commerce mondial.

02

PRIIPS : un nouveau document d'informations précontractuel pour les souscripteurs de produits d'épargne

Le règlement européen dit PRIIPS, met à la charge de l'assureur, à compter du 31 décembre 2016, pour toutes nouvelles souscriptions, la création d'un document d'informations, appelé KID (Key Information Document) qui décrira les caractéristiques essentielles du contrat ainsi que ses options d'investissement.

L'objectif du KID est de permettre au souscripteur d'avoir une information plus claire et plus complète et de faciliter la comparaison entre les produits.

CNP Assurances travaille sur l'établissement d'un KID portant sur le contrat proprement dit, ce dernier indiquera où trouver les informations spécifiques distinctes sur les options d'investissement, c'est-à-dire les supports en unités de compte.

BRÈVE JURIDIQUE



Véronique POLGE-LECLERCQ
Responsable Ingénierie patrimoniale et Suivi contractuel CNP Patrimoine



CNP Assurances projette de mettre les KID à disposition de ses partenaires sur son site internet, à charge pour ces derniers de remettre le KID à ses clients/prospects en « temps utile » préalablement à la signature du contrat. Ce délai devra permettre au client / prospect de bien appréhender les caractéristiques du contrat ainsi que les options d'investissements. Ce délai dépendra notamment de la connaissance et de l'expérience du client vis-à-vis de la complexité du contrat dont la souscription est envisagée et de son urgence à conclure le contrat.

Modèle de KID proposé par le projet de normes techniques de réglementation :

Key Information Document	
Purpose	This document provides you with key information about this investment product. It is not marketing material. The information is required by law to help you understand the nature, risks, costs, potential gains and losses of this product and to help you compare it with other products.
[Alert (where applicable)] You are about to purchase a product that is not simple and may be difficult to understand	
Product	[Name of Product] [Name of PRIIP manufacturer] (where applicable ISIN) [website for PRIIP manufacturer] [Call telephone number] for more information [Competent Authority of the PRIIP Manufacturer in relation to the PRIIP] (date of production of the KID)
What is this product?	
Type	
Objectives	
Intended retail investor	
Insurance benefits	
What are the risks and what could I get in return?	
Risk Indicator	Description of the risk-reward profile Summary Risk Indicator
Performance Scenarios	SRI template and narratives as set out in Annex III on possible maximum loss; can I lose all invested capital? Do I bear the risk of incurring additional financial commitments or obligations? Is there capital protection against market risk? Performance Scenario templates and narratives as set out in Annex V including where applicable information on conditions for returns to retail investors or built-in performance caps, and statement that the tax legislation of the retail investor's home Member State may have an impact on actual payout

What happens if [PRIIP Manufacturer] is unable to pay out?	
Information on whether there is a guarantee scheme, the name of the guarantor or investor compensation scheme operator, including the risks covered and those not covered.	
What are the costs?	
Costs over time	Template and narratives according to Annex VII
Composition of Costs	Template and narratives according to Annex VII Narratives on information to be included on other distribution costs
How long should I hold it and can I take money out early?	
Recommended (required minimum) holding period: [x]	
Information on whether one can disinvest before maturity, the conditions on this, and applicable fees and penalties if any. Information on the consequences of cashing in before the end of the term or before the end of the recommended holding period	
How can I complain?	
Other relevant information	

03

DOSSIER



Marine de BOUCHONY
Directrice Produits CNP Patrimoine

ET BIENTÔT, DÈS LA RENTRÉE...

CNP Assurances, classé au TOP 50 des investisseurs institutionnels mondiaux en private equity, lancera un support en unités de compte private equity dédié aux clients patrimoniaux, pour profiter des performances du non coté tout en garantissant la liquidité d'un contrat d'assurance vie ou de capitalisation haut de gamme.

Formule Lib'RT : offrez à vos clients la liberté de réaliser leurs investissements

Dans un contexte de marchés financiers incertains et volatils, vos clients ne souhaitent pas se précipiter pour investir. Prendre le temps de **choisir son mode de gestion, ses supports et leur allocation, voire décider d'attendre un moment plus propice pour entrer sur les marchés**, une opportunité rarement offerte par les assureurs et les distributeurs. Une solution consiste à investir sur un support monétaire dont les performances peuvent aujourd'hui être négatives, autant dire un choix par défaut qui ne peut satisfaire vos clients.

CNP Patrimoine innove une nouvelle fois en proposant **la formule Lib'RT⁽¹⁾** au sein de sa gamme de contrats d'assurance vie et de capitalisation dédiés à l'épargne patrimoniale. La formule **Lib'RT** donne accès à **un support en unités de compte⁽²⁾ temporaire dégageant une performance positive et pouvant être supérieure à celle d'un support monétaire traditionnel**, et ce pour une durée au choix du client de 3, 6 ou 9 mois à compter de la souscription du contrat. Le client peut ainsi prendre son temps pour décider de la répartition de son contrat CNP Assurances au travers de la gamme de supports en unités de compte proposés.

Parce que la liberté d'investir, c'est de pouvoir choisir son rythme mais également ses supports, CNP Patrimoine laisse **la possibilité à vos clients de sécuriser l'épargne à tout moment⁽¹⁾ en réalisant des arbitrages sur le support en euros du contrat**. Les clients optant pour la formule Lib'RT bénéficient de conditions de revalorisation spécifiques⁽¹⁾ du support en euros du contrat, en fonction du pourcentage de supports en unités de compte détenu.

INVESTISSEMENT INITIAL : 250 000 € MINIMUM

AFFAIRES NOUVELLES
CNP ONE, CNP ONE CAPI ET PRODUITS LABELLISÉS
(Vie et Capitalisation - Personnes physiques et Personnes morales)

POCHE D'INVESTISSEMENT

entre 34 % et 50 % investis sur le support en unités de compte temporaire Lib'RT pendant 3,6 ou 9 mois



Entre 50 % et 66 % investis sur le support en euros CNP Patrimoine Euros Lib'RT



L'accès à un support en unités de compte temporaire offrant une rémunération pouvant être supérieure à celle des supports monétaires traditionnels



Une revalorisation du support en euros fonction du pourcentage de supports en unités de compte détenu



Une formule qui laisse au client le choix entre support en euros et supports en unités de compte, à tout moment sans contrainte⁽¹⁾

⁽¹⁾ Sous réserve de commercialisation et selon les limites et conditions définies dans les conditions générales des contrats CNP One et CNP One Capi et dans l'avenant à la formule Lib'RT.

⁽²⁾ Les montants investis sur les supports en unités de compte sont sujets à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers, d'où un risque de perte en capital.

04

Diversifiez vos propositions d’allocations d’actifs avec les supports immobiliers

Classe d’actifs favorite des français, l’immobilier locatif est un vecteur privilégié pour constituer un patrimoine, surtout lorsqu’il est financé par endettement, comme c’est majoritairement le cas. Cependant, il peut présenter des contraintes sur la durée : la gestion locative, l’entretien des biens ainsi que la fiscalité peuvent devenir de moins en moins attractifs.

Face à cette problématique, le contrat d’assurance vie ou de capitalisation, avec les supports en unités de compte⁽¹⁾, offre des solutions intéressantes⁽²⁾ : son cadre fiscal bien sûr mais aussi son offre de diversification financière immobilière.

SOLUTIONS



Xavier BASCHER
Directeur Opérations financières
CNP Patrimoine

QUELS TYPES D’EXPOSITION IMMOBILIÈRE POUR VOS CLIENTS ?

Plusieurs catégories de véhicules d’investissement vous permettent de construire des allocations modulables, selon les objectifs de vos clients et la taille de leur investissement.

	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
SCPI : Société Civile de Placement Immobilier	Exposition à des actifs réels, dividendes	Fourchette achat/vente, taille limitée
SCP de SCPI ou SCI	Diversification, liquidité	Pas de dividende
OPCI : Organisme de Placement Collectif et Immobilier	Liquidité	Frais d’entrée acquis au fonds
Foncières cotées	Liquidité, diversification, contrats de 5 millions et au-delà	Volatilité, risques de décorrélation avec l’immobilier physique, seuils élevés
OPCVM immobiliers	Liquidité, diversification, contrats de 5 millions et au-delà	Volatilité, risques de décorrélation avec l’immobilier physique

QUELLES SOLUTIONS AVEC CNP PATRIMOINE ?

Dans son offre, CNP Patrimoine met à votre disposition chacun de ces véhicules d’investissement au travers de sa gamme de supports en unités de compte.

Avec 50 000 euros par SCPI (Epargne Foncière, Immorente, Multimobilier2, PFO2, Pierre Plus, Primopierre ou encore Rivoli Avenir Patrimoine) un premier niveau de besoin peut être satisfait.

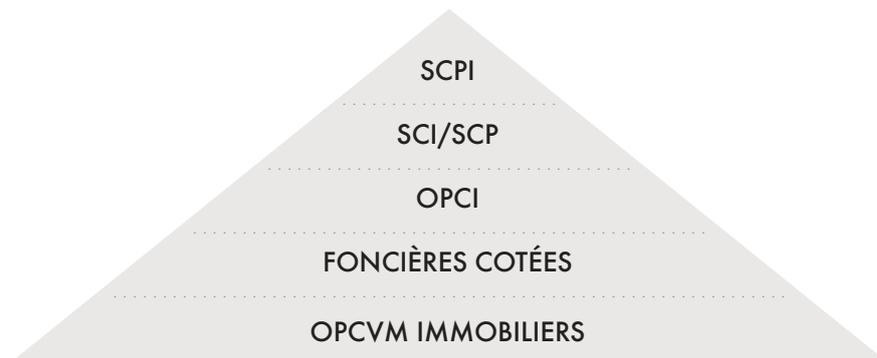
Il sera complété plus largement par la SCP de SCPI « Unicimmo » ou les OPC « Immodiversification » et « Opcimmo ». Ces deux nouveaux étages du dispositif permettent d’exposer la plupart des contrats jusqu’à 30 % de leur valeur.

Enfin, pour aller plus loin et mieux diversifier les risques, deux autres types de supports sont disponibles :

- Les OPCVM immobiliers orientés sur la France (Martin Maurel Pierre Capitalisation) ou vers l’international (LFP Forum Global Real Estate Securities). Ils permettent le cas échéant de prendre en compte les éventuels décalages de cycle économique.
- Les foncières cotées de grands indices boursiers (CAC, Stoxx principalement).

(1) Les montants investis sur les supports en unités de compte sont sujets à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l’évolution des marchés financiers, d’où un risque de perte en capital.

(2) À évaluer au regard des frais applicables à l’investissement sur l’unité de compte conformément (i) aux conditions générales du contrat d’assurance vie et du contrat de capitalisation (ii) aux documents réglementaires relatifs au support en unités de compte.



05

INTERNATIONAL



Philippe DUBOIS
Directeur Général CNP Luxembourg

CNP Luxembourg : une offre différenciante pour les personnes morales

Outil de structuration de plus en plus fréquemment utilisé dans une organisation patrimoniale, la holding familiale est éligible à la souscription du contrat de capitalisation CNP One Lux Capi, produit d'assurance luxembourgeois destiné au marché français. Localisée en France ou au Luxembourg, par exemple sous la forme d'une société de participation financière (SOPARFI), la holding détient en général une partie de ses actifs sous forme de valeurs mobilières ou de liquidités. Il peut dès lors s'avérer intéressant de recourir au contrat de capitalisation pour investir une partie de cette trésorerie stable selon des critères notamment d'échéances de placement, et d'actifs sous-jacents au contrat.

Le contrat de capitalisation est réservé à un placement à moyen terme. Des pénalités en cas de rachat anticipé sur le fonds en euros sont d'ailleurs prévues pendant au plus 4 ans et varient selon l'allocation d'actifs retenue au sein du contrat. Elles sont dégressives, une franchise de rachat étant prévue de manière à pouvoir sortir à minima du contrat le montant des intérêts générés par le placement, et ce sans pénalité et à tout moment.

Les holdings françaises sont bien évidemment soumises à l'impôt sur les sociétés françaises sur ce type de placement, tout comme les personnes morales à but non lucratif, également éligibles à la souscription du contrat CNP One Lux Capi. Ces dernières peuvent toutefois bénéficier d'un régime d'exemption ou d'une imposition à taux réduit selon leur statut et la nature de leur activité.

Les sociétés soumises à l'impôt sur le revenu (sociétés civiles...) ne sont pas concernées par le mécanisme de pénalités de sortie.

UNE LARGE PALETTE D'ACTIFS ÉLIGIBLES

Concernant les unités de compte proposées au sein du contrat CNP One Lux Capi, la personne morale peut accéder à l'ensemble des actifs proposés par la compagnie. Le support en euros CNP Euro Lux est accessible dans la limite de 75 % de l'investissement et peut se coupler avec une large palette d'unités de compte dont certaines sont représentées par des fonds patrimoniaux ou monétaires, ainsi qu'avec des fonds internes dédiés (FID). Dans ce dernier cas, la gestion devra être confiée à un gérant, tel que précisé dans le mode de gestion « Mandat de Gestion ».

L'option Flexi Sérénité, très plébiscitée depuis quelques mois, sera accessible courant juillet dans le contrat CNP One Lux Capi. CNP Luxembourg met ainsi à la disposition de ses premiers partenaires un concept innovant et un redoutable levier commercial pour capter des capitaux importants.



EN FRANCE, L'OPTION FLEXI SÉRÉNITÉ EST DISTINGUÉE PAR L'ACTIF D'OR DE L'INNOVATION

Lors de la 11ème édition des Actifs du Patrimoine organisée par l'Agefi le 2 juin dernier, CNP Patrimoine s'est vu décerner l'Actif d'Or de l'Innovation 2016 pour son option Flexi Sérénité qui a séduit le jury par son caractère paramétrable permettant au souscripteur de bénéficier d'une protection innovante et personnalisée.

L'OPTION DE GESTION FLEXI SÉRÉNITÉ DISPONIBLE CHEZ CNP LUXEMBOURG

Quelques semaines après le dépôt d'un dossier auprès du régulateur luxembourgeois, CNP Luxembourg va proposer l'option Flexi Sérénité au sein de ses contrats CNP One Lux et CNP One Lux Capi. Cette solution d'investissement mise à la disposition de souscripteurs personnes physiques ou personnes morales intègre quelques spécificités liées à la réglementation locale.

Au sein de l'option, les unités de compte sont représentés par un EMTN logé au sein d'un fonds interne dédié, adossé à un tracker qui réplique la performance des OPCVM choisis. Le souscripteur bénéficie, sur la part affectée au support exprimé en euros, d'une garantie contractuelle réassurée en totalité auprès de CNP Assurances.

Plusieurs appels d'offre sont d'ores et déjà en cours émanant d'investisseurs en recherche d'une haute protection sur le capital, notamment via des structures patrimoniales du type sociétés de participations financières (SOPARFI).

06

L'unité Ingénierie Patrimoniale et Suivi contractuel de CNP Patrimoine

L'unité Ingénierie Patrimoniale et Suivi contractuel de CNP Patrimoine est composée de 4 personnes qui interviennent sur l'épargne patrimoniale.

RENCONTRE



LES MISSIONS DE L'INGÉNIERIE PATRIMONIALE

Dans le cadre de la relation partenariale, apporter une expertise en matière de conseil patrimonial au travers :

- de la réalisation d'une assistance patrimoniale quotidienne sur les thématiques juridiques et fiscales liées au patrimoine privé et professionnel et en assurant au partenaire un conseil objectif dédié au client et opérationnel,
- la rédaction d'études patrimoniales entièrement personnalisées dont la finalité est de répondre aux objectifs déterminés par le client et son conseiller patrimonial. Ces études veillent à intégrer le volet tant privé que professionnel et établissent des préconisations en matière de droit, de fiscalité dans le strict respect de la loi, de la jurisprudence et des réglementations fiscales,
- des interventions sur des thématiques juridiques et fiscales, soit très opérationnelles afin de répondre à un besoin mis en exergue dans le cadre de la relation partenariale, soit plus théoriques,
- l'analyse de l'éligibilité des personnes morales à la souscription d'un contrat de capitalisation.

LES MISSIONS DU SUIVI CONTRACTUEL

Dans le cadre du développement des partenariats, négocier les conventions de partenariats.

Dans le cadre de la mise en place de la gestion sous mandat au sein des contrats CNP One et CNP One Capi, négocier les conventions de délégation de gestion financière avec les sociétés de gestion ou les banques privées ainsi que les conventions de tenue de compte conservation avec les banques.

Enfin, rédiger les avenants clients aux conditions générales du contrat afin de répondre au besoin de sur mesure et d'exigence de la clientèle patrimoniale.

INDICATEURS CLÉS

CNP Patrimoine



COLLECTE TOTALE
+ D'1 MILLIARD D'EUROS (depuis le 1^{er} janvier 2016)



+ DE 20 PARTENAIRES



DÉLAI DE TRAITEMENT GESTION
0,95 JOUR (Juin 2016)

CNP Assurances

LEADER DE L'ASSURANCE DE PERSONNES EN FRANCE

31,6
MDs€

CHIFFRE D'AFFAIRES 2015
(+ 2,5 % vs 2014)

80%

DES ACTIFS INTÈGENT DES CRITÈRES ESG
(environnementaux, sociaux et de gouvernance)

LABEL DIVERSITÉ pour la 3^{ème} année consécutive
délivré par l'AFNOR et visant à promouvoir la diversité
et la prévention des discriminations

Nos innovations récompensées :

FLEXI SÉRÉNITÉ



QUATTRO SÉRÉNITÉ



VOS INTERLOCUTEURS



François GUILGOT
Directeur des Partenariats
4, place Raoul Dautry - 75015 Paris
Tél. : + 33 (0) 1 42 18 89 25

francois.guilgot@cnp.fr



Anne-Aurore CUZOL
Responsable Développement Partenariats
4, place Raoul Dautry - 75015 Paris
Tél. : + 33 (0) 1 42 18 75 62

anne-aurore.cuzol@cnp.fr



Pascal HUNAUT
Responsable Développement Partenariats
4, place Raoul Dautry - 75015 Paris
Tél. : + 33 (0) 1 42 18 74 19

pascal.hunaut@cnp.fr



Philippe DUBOIS
Directeur Général CNP Luxembourg
42-44 avenue de la Gare
L-1610 Luxembourg
Tél. : + 33 (0) 6 24 48 47 40
+ 352 661 74 74 89

philippe.dubois@cnp-luxembourg.lu



Benoît GONCALVES
Middle Officer CNP Luxembourg
42-44 avenue de la Gare
L-1610 Luxembourg
Tél. : + 352 661 74 74 90

benoit.goncalves@cnp-luxembourg.lu