

# La Branche 23 sur mesure de Lombard International

Lombard International Assurance propose une assurance-vie liée à un fonds interne dédié, soit un fonds de placement propre à chaque client.

PHILIPPE GALLOY

Les atouts de plus en plus évidents de l'assurance-vie de la Branche 23 retiennent l'attention des institutions financières, y compris parmi les assureurs étrangers qui peuvent y voir l'opportunité d'entrer sur le marché belge.

L'assureur luxembourgeois Lombard International Assurance vient d'ouvrir une succursale à Bruxelles, d'où il compte développer ses solutions pour la clientèle belge. Forte d'un ruling (décision anticipée de l'administration fiscale belge) qui l'autorise à commercialiser ses placements sous forme de contrat de la Branche 23, la compagnie d'assurances, leader sur ce segment à Luxembourg, propose une solution originale, à savoir une assurance-vie liée à un fonds interne dédié, c'est-à-dire un fonds de placement propre à chaque client, géré de manière discrétionnaire par un gestionnaire financier.

C'est principalement en cela que le produit de Lombard International se distingue des assurances de Branche 23 classiques qui, elles, sont liées à des fonds de placement collectifs, gérés pour un grand nombre de clients.

«Notre assurance-vie de la Branche 23 avec fonds dédié est donc un contrat sur mesure», résume Nicolas Demarest, directeur de la succursale belge de Lombard International Assurance. Non seulement le fonds sous-jacent est géré de manière à correspondre au profil et aux attentes du client mais «le contrat d'assurance est rédigé en fonction de la planification patrimoniale et successorale souhaitée», précise Tim Goethals, spécialiste de la planification patrimoniale chez Lombard International Assurance. «Selon les besoins, d'autres structures sont aussi possibles, par exemple en associant l'assurance-vie à une société de droit commun. Chaque produit est donc unique.»

## 1 million d'euros pour le ticket d'entrée

Ce type de placement qui exige une préparation complexe – plusieurs jours sont généralement nécessaires pour finaliser le contrat – est évidemment réservé à une clientèle aisée: le seuil d'entrée se situe à un mil-



Tim Goethals et Nicolas Demarest (succursale belge de Lombard International qui vient de s'ouvrir en Belgique). © DIETER TELEMANS

lion d'euros de capitaux à investir. Lombard International ne travaille pas en direct avec les clients mais par le biais d'intermédiaires (courtiers, banques privées, gestionnaires de fortune, etc.) qui ciblent des clients huppés. «Nous comptons quelque 25 partenariats en Belgique», explique Nicolas Demarest. Nous avons 4,2 milliards d'euros d'actifs sous gestion pour la clientèle belge.»

L'assureur met aussi en avant sa présence à l'échelle internationale. «Nous tenons compte de la mobilité du client», souligne Nicolas Demarest. Nos collaborateurs, basés dans chaque pays, peuvent collaborer et traiter rapidement des cas transfrontaliers. Par

exemple, si un sportif envisage un transfert à l'étranger puis rentre terminer sa carrière en Belgique, il faut analyser de près les solutions, ce qui est possible avec un contrat d'assurance-vie. Nous tenons évidemment compte de tous les autres aspects, tels que la situation familiale.»

Concernant les récentes modifications fiscales qui ont épargné la Branche 23, Nicolas Demarest concède que l'assurance-vie «prend de plus en plus d'intérêt quand la fiscalité sur d'autres placements augmente mais le contrat de Branche 23 n'est pas

**«Nous avons 4,2 milliards d'euros d'actifs sous gestion pour la clientèle belge.»**

NICOLAS DEMAREST  
LOMBARD INTERNATIONAL

exonéré», souligne-t-il, en pointant «la taxe de 2% sur les primes et la taxe annuelle d'abonnement» que paient les assureurs vie. «Ce n'est pas une niche fiscale», assure-t-il. Pour le client, «il faut compter entre trois et cinq ans dans notre contrat de Branche 23 avec fonds dédié pour récupérer cette taxe de 2%», explique-t-il encore. «Nous conseillons donc toujours de souscrire avec un horizon de placement d'au moins cinq ans.»

## Triangle de sécurité

De toute manière, «ce qui compte pour le client est d'avoir l'esprit tranquille», insiste Nicolas Demarest. «Ce que permet ce contrat de Branche 23, adapté à sa situation personnelle, avec flexibilité et la garantie du triangle de sécurité.» Ce triangle de sécurité est un concept luxembourgeois qui permet à l'assureur vie d'isoler les actifs du client placés dans la banque dépositaire, le tout sous le contrôle du Commissariat aux assurances du Grand-Duché. En cas de difficultés rencontrées par l'assureur ou la banque, le client retrouve ainsi toujours ses actifs.

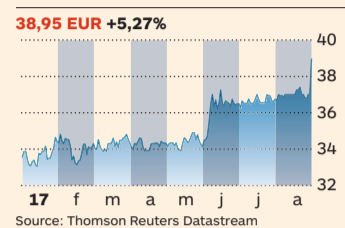
Ceci ne l'immunise naturellement pas contre les risques boursiers, inhérents aux placements de la Branche 23. Mais si l'on choisit ce type de contrat, c'est précisément pour exposer une partie de ses avoirs aux marchés financiers.

## EN BREF

### Xior repris dans un indice immobilier européen

La société immobilière cotée Xior, spécialisée dans les logements étudiants en Belgique et aux Pays-Bas, va être reprise au sein

### XIOR

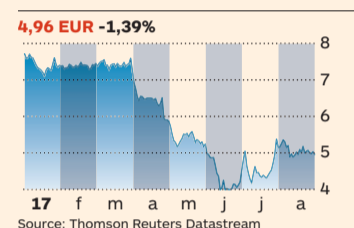


de l'indice FTSE EPRA/NAREIT Global Real Estate Index Series (EPRA Index) à dater du 18 septembre prochain. En réaction, l'action a bondi de 5,27% dans des volumes d'échanges dix fois supérieurs à la moyenne de ces derniers mois. «Plus tôt cette année, Retail Estates a vu son action bondir de 6% à 7% après son inclusion dans l'indice», rappelle Jaap Kuin, analyste chez ING. «Nous pensons que la faible liquidité contribue à cette hausse post-annonce, bien qu'une croissance supplémentaire est cruciale pour maintenir ces gains. Aedifica – qui a gagné près de 10% suite à son inclusion dans l'indice en 2013 – a pu produire une croissance plus solide, et nous croyons que Xior sera en mesure d'augmenter fortement ses bénéfices également.» L'analyste estime que la clé pour une croissance externe chez Xior reste la recherche d'actifs et de projets de développement avec un ratio risque/récompense approprié. Son conseil reste toutefois à «conserver». J.G.

### Exmar soulage sa dette en cédant Belgibo

Le transporteur maritime Exmar a annoncé jeudi soir la cession de son courtier d'assurances Belgibo à Jardine Lloyd Thomson, une compagnie active dans l'assurance. L'opération devrait se traduire par une plus-value pour Exmar de l'ordre de 20 à 30 millions de dollars, qui sera comptabilisée dans les comptes de la société au troisième trimestre 2017. Pour l'analyste David Vagman de KBC Securities, l'opération devrait aider Exmar à atteindre les conditions à satisfaire pour éviter un embalement de la charge d'intérêts liés à son prêt en couronnes norvégiennes. «C'est certes une bonne nouvelle pour le coût d'intérêt de la dette corporative d'Exmar, mais c'est encore insuffisant pour inverser l'histoire», précise-t-il dans une note. L'analyste rappelle que le transporteur possède encore

### EXMAR



quelques actifs non essentiels (comme des biens immobiliers ou des actifs financiers), dont la vente selon lui pourrait être utilisée pour atteindre le seuil de 50 millions de dollars pour contrôler au mieux sa dette. Optimiste, sa recommandation est donc réitérée à «acheter». J.G.

## Le QE réduit en octobre et reconduit jusque fin 2018?

Que va annoncer la Banque centrale européenne (BCE) à la suite de sa réunion le 7 septembre prochain? Pas grand-chose, selon les économistes interrogés par l'agence Reuters. L'institut de Francfort avait laissé entendre en juillet dernier qu'un changement pour son programme de rachats d'actifs, dit d'assouplissement quantitatif (QE), se produirait «cet automne».

Ce changement sera annoncé en octobre, pensent près des trois quarts des 66 économistes interrogés ces derniers jours. À noter qu'il y

a juste trois semaines de cela, un peu plus de la moitié d'entre eux estimaient que l'annonce interviendrait en septembre.

Quant à l'après-décembre – date à laquelle le QE devrait se terminer –, les économistes ont répondu à l'unanimité que le programme serait reconduit, avec toutefois des rachats mensuels réduits, sans doute à 40 milliards d'euros dans un premier temps. Selon une majorité d'économistes, la banque centrale aura sans doute bouclé totalement son QE d'ici la fin 2018. J.G.

## 5 actions préférées

Marc Leyder  
VAN LANSCHOT



### Starbucks

Le potentiel de croissance de Starbucks repose surtout sur sa capacité d'innovation tels que de nouveaux concepts de points de vente (magasins à expresso de plus petite taille, drive).

La croissance externe – par le biais d'acquisitions et de partenariats – permet à l'entreprise de passer du commerce de détail au commerce de gros. L'entreprise – qui a commencé ses activités aux Etats-Unis dans le secteur du café – se concentre de plus en plus sur l'international. Nous pensons que les «best practices» qu'elle applique sur son marché domestique peuvent être répliquées avec succès dans ces pays. Nous avons fixé l'objectif de cours à 66 dollars, ce qui représente un potentiel à la hausse de 21%.

### STARBUCKS



### Allergan

Le groupe pharmaceutique devrait se développer grâce à un solide portefeuille de produits et un pipeline R&D bien rempli. Son blockbuster Botox ainsi que les autres «fillers» affichent un potentiel de hausse du chiffre d'affaires de plus de 10% par an. Allergan souffre moins de la pression sur les prix que d'autres grands groupes pharmaceutiques: les clients payent cash les produits esthétiques comme le Botox, contrairement aux autres produits pharmaceutiques pris en charge par les assurances soins de santé. En 2016, Allergan a vendu sa branche de médicaments génériques à Teva. Ce marché est aujourd'hui confronté à une guerre des prix. Notre objectif de cours pour Allergan se situe à 300 dollars, ce qui représente un potentiel de hausse de 34%.

### ALLERGAN



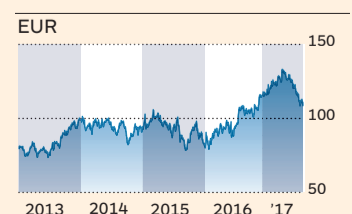
### Siemens

Ces dernières années, Siemens a scindé de nombreuses filiales pour se concentrer sur ses activités principales: les infrastructures «intelligentes» (par exemple les bâtiments, l'électricité) et l'automatisation des usines (robots, capteurs, logiciels, etc.). En scindant différentes activités, le groupe s'est constitué un beau portefeuille de sociétés cotées. Siemens évolue donc vers une structure de holding avec des filiales pour lesquelles il est relativement aisé de calculer la «vraie» valeur.

Siemens souhaite miser totalement sur la numérisation, l'automatisation et l'électrification.

Notre objectif de cours se situe à 125 euros, soit un potentiel de hausse de 13%.

### SIEMENS



### BAM

BAM, le plus grand groupe de construction aux Pays-Bas, est également actif en Belgique, en Allemagne et au Royaume-Uni. BAM permet de miser sur la reprise du secteur de la construction, pour lequel Euroconstruct s'attend à une croissance de 4% dans les années à venir. Sur le plan de la valorisation, BAM est intéressante par rapport à ses concurrents: l'action est moins chère à cause d'une traversée du désert (projets moins rentables voire déficitaires). L'amélioration de la rentabilité des projets devrait ramener le cours de l'action au niveau de ses concurrents. Notre objectif de cours se situe à 6,3 euros, ce qui implique un potentiel de hausse de 25%.

### BAM



### AB InBev

AB InBev est de loin le principal groupe brassicole au monde et bénéficie de ce fait d'importantes économies d'échelle. Cet avantage se traduit par des marges d'exploitation élevées, et une solide gestion du fonds de roulement, qui génèrent une belle trésorerie. Grâce à cette trésorerie élevée combinée à un excellent management, nous pensons qu'AB InBev est en mesure de réduire son endettement (élevé) sans compromettre le paiement du dividende. Le principal levier du cours de l'action est selon nous la reprise du marché de la bière brésilien. Avec la reprise du prix des matières premières, les dépenses des ménages brésiliens devraient suivre le même chemin. Notre objectif de cours se situe à 105 euros, soit un potentiel de hausse de 9%.

### AB INBEV

