

A la fois luxembourgeois et riche en ETF

Lancé en novembre dernier, le nouveau contrat ProFolio ETF Friendly a été mis au point par ETFinances et La Bâloise Vie Luxembourg.

ProFolio ETF Friendly est un contrat d'assurance-vie luxembourgeois qui permet la souscription individuelle ou la cosouscription, et qui offre quatre options de garanties décès facultatives.

→ Original par sa gestion financière

C'est un contrat multisupport sans fonds en euros qui prélève des frais sur versements d'un maximum de 5 % ; ses frais de gestion sont de 1,20 % maximum l'an ; les arbitrages sont facturés 0,50 % et plafonnés à un montant de frais de 750 €, après un arbitrage gratuit par an. Une fois par année civile, l'assuré peut modifier gratuitement la répartition de l'investissement dans les différents fonds ; pour tout autre changement, des frais de 50 € sont appliqués.

Ce sont les supports financiers et sa gestion qui présentent tout l'intérêt de ce contrat : plus de cent ETF provenant de dix sociétés de gestion (de la plus classique, comme Lyxor ETF, à la plus spécialisée, comme First Trust) et cinquante OPCVM « clean shares ».

→ ETF et fonds « clean shares »

Avec comme slogan « Tirez enfin tout le potentiel de la puissance des ETF au sein de l'assurance-vie luxembourgeoise », la société ETFinances offre un contrat avec des ETF et des fonds classiques, dont la particularité est d'être « clean shares », autrement dit sans frais de rétrocession. « Un ETF réunit le meilleur des deux mondes, entre un titre vif coté que l'on achète à cours connu et

Les 18 allocations proposées

ALLOCATIONS ETFinances	FAIBLE	MEDIAN	ELEVE	FLEXIBLE
ALLOCATIONS GENERALISTES	TAUX PRUDENT	EQUILIBRE	DYNAMIQUE OFFENSIF	FLEXIBLE
ALLOCATIONS SPECIALISEES		INFLATION PROTECTION GUERRE PROTECTION	FUTUR VALUE SMIDS CAPS EMERGENTS POLITICAL TRENDS PEA International	WINNER-LOSER (q) CONTRARIAN MOMENTUM (q) VOLATILITE (q)

l'avantage de l'OPCVM avec la protection et la diversification d'un fonds. Accéder aux ETF, c'est élargir le champ des possibles pour une meilleure diversification et plus de performance », résume Régis Yancovici, fondateur de ETFinances, qui précise, en outre, que « les fonds clean shares permettent aux conseillers de se préparer aux défis réglementaires à venir, puisque ces fonds n'offrent aucune rétrocession sur les sous-jacents. Parmi les OPCVM clean shares, on trouve des fonds de DNCA, comme DNCA Global Leaders, ou chez Carmignac, comme Carmignac Investissement ».

→ Trois options de gestion

Trois types de gestion sont possibles :
 - gestion libre accompagnée : à partir de 50 000 €, le client conserve la maîtrise des allocations en disposant du choix de cent ETF exclusifs à ce contrat et de cinquante OPCVM « clean shares classes » ;
 - gestion pilotée par ETFinances : à partir de 50 000 € et au choix cinq profils (prudent, équilibre, dynamique, offensif et flexible) sont proposés avec un pilotage adapté au montant des actifs ;
 - et gestion déléguée en fonds interne dédié conseillée par ETFinances : à partir de 250 000 €, avec dix-huit allocations 100 % ETF, dont six allocations généralistes et douze allocations thématiques.

→ Une tarification flexible

Une rémunération flexible et transparente permet au conseiller de piloter facilement l'équilibre entre performance client et rentabilité du cabinet. « Naturellement, les frais pèsent sur la performance d'un portefeuille, explique Régis Yancovici. Avec notre contrat ProFolio ETF Friendly, le conseiller a la liberté de fixer sa marge sur le contrat d'assurance, mais aussi sur la délégation de gestion. Ainsi, il maîtrise comment s'effectue la redistribution de l'économie provenant de l'utilisation des ETF entre son client et lui-même. Il s'agit tout de même de 2 % par an en moyenne. Nous avons défini de larges fourchettes de prix de vente tant pour le contrat que pour la délégation de gestion. La fourchette de délégation de gestion dépend du profil de risque choisi. Par exemple, pour une gestion pilotée dans un profil équilibre, le contrat pourra être vendu entre 0,55 et 1,20 %. Quant à la délégation de gestion, les conseillers ont la liberté de la facturer jusqu'à 1,40 %, ou pas dans le cas où le conseiller souhaite travailler en mode low-cost. Les conseillers peuvent ainsi vendre le contrat et sa gestion au fair price en fonction du travail qu'ils ont réalisé pour le client ou de leur stratégie commerciale. » ■