



GROUPE **SNI**

COMMUNIQUE DE PRESSE

## Le FLI éligible aux avantages des nouveaux contrats d'assurance « Vie Génération »

Le 30 octobre 2014

**Le Fonds de Logement Intermédiaire (FLI), récemment créé et géré par le Groupe SNI, est le premier à proposer aux institutionnels une exposition au logement intermédiaire ouvrant droit aux avantages spécifiques des contrats « Vie Génération ».**

**Le profil « défensif » du FLI, intégralement investi dans la pierre, tombe à point nommé à l'heure où les supports en unités de compte vont devoir montrer leur capacité à rassurer les épargnants et à remplacer les fonds en euros, dont les rendements baissent.**

Créés le 1<sup>er</sup> juillet dernier par la loi de finances rectificative pour 2013, les contrats « Vie Génération » ont pour but de rediriger l'épargne vers la production. Les décrets d'application définissant leur régime sont parus les 6 et 7 septembre derniers. Ils accordent des avantages fiscaux aux Contrats « Vie Génération » sous réserve qu'un tiers de leur encours soit investi dans le logement social ou intermédiaire, les Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI), les PME (via les FCPR) ou l'économie sociale et solidaire.

Parmi ces différentes classes d'actifs, les logements intermédiaires proposés par le FLI, intégralement situés dans des zones denses à forte croissance démographique, offrent un profil particulièrement défensif. La deuxième levée de fonds du FLI, actuellement en cours, devrait donc retenir l'attention des assureurs qui peuvent choisir d'investir pour leur compte propre ou pour celui de leurs clients - épargnants particuliers - via l'insertion de parts du FLI dans les nouveaux contrats « Vie Génération ». L'exposition à des actifs de croissance, mais plus risqués (PME, ETI), pourra ainsi être compensée par une exposition à l'immobilier résidentiel, par nature moins volatil.

### Un intérêt fiscal pour les particuliers

Pour les investisseurs privés, opter pour un contrat « Vie Génération » accroît l'optimisation fiscale de l'enveloppe Assurance-Vie. Aux avantages classiques de l'Assurance-Vie s'ajoute en effet un abattement de 20 % sur les sommes transmises en cas de décès.

### L'opportunité de proposer une unité de compte « défensive » pour les assureurs

En 2013, plus de 80 % de la collecte en Assurance-Vie a été réalisée par les fonds en euros. La baisse des taux invite à rechercher des contrats en unités de compte permettant de viser une rémunération plus importante tout en restant relativement sécurisés. Le FLI offre un rendement global de 7% tout en servant – via les loyers – un dividende indexé sur l'inflation de 3,5% dès la première année.



GROUPE **SNI**

COMMUNIQUE DE PRESSE

### **Le groupe SNI**

Filiale immobilière d'intérêt général de la Caisse des Dépôts et premier bailleur de France, le groupe SNI se mobilise en faveur des objectifs de relance de la construction fixés par le chef de l'Etat. Opérateur immobilier global et bailleur de référence des grands réservataires de l'Etat, le groupe SNI accompagne les acteurs publics dans la mise en œuvre des politiques de l'habitat. Le Groupe leur apporte des réponses innovantes et durables, créatrices de mixité et de cohésion sociale. Il répond ainsi à un double objectif : favoriser le développement d'une offre de logements sociaux et intermédiaires en zones tendues, et fluidifier le parcours résidentiel. Le groupe SNI est présent sur l'ensemble du territoire métropolitain, à travers 19 entités : la SNI et ses cinq établissements historiques, la Sainte-Barbe, et 13 Entreprises Sociales pour l'Habitat.

**Pour en savoir plus : [www.groupesni.fr](http://www.groupesni.fr)**

### **Contact presse : Agence FARGO**

Vicktrin Gerald  
01 44 82 66 91  
[vgerald@agencefargo.com](mailto:vgerald@agencefargo.com)

Wyame Fassi Fihri  
01 44 82 95 51  
[wfassifihri@agencefargo.com](mailto:wfassifihri@agencefargo.com)