

Madame, Monsieur, Docteur,
Voici votre nouvel AMIF ACTU! Actualisation de nos commentaires sur notre sélection de placements, mise en garde sur des risques d'assurance importants sur lesquels vous devez être vigilants, et bien d'autres sujets.
Soyez assuré que nous nous efforçons, chaque jour, d'être à la hauteur de vos attentes. A nouveau: merci de votre fidélité.
Bonne lecture!

Julien ELKOUBI

PLACEMENTS

Rentabilités dont vous avez bénéficié: point sur la sélection d'AMIF Patrimoine

Rentabilité nette servie	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
SCPI EUROPEENNE	6,30%	6,31%	6,30%	6,45%	6,45%	7,28%	6,25%	6,00%
SCPI MONDE	/	/	/	/	/	6,58%	7,91%	5,66%
SCPI CAPITALES EUROPEENNES	/	/	/	/	/	/	/	10,39%
SCPI HISTORIQUE 1	5,25%	5,22%	4,90%	4,84%	4,73%	4,70%	4,64%	4,42%
SCPI HISTORIQUE 2	5,37%	5,37%	5,17%	4,83%	4,88%	5,06%	4,97%	4,80%
SCPI PERF. ENERGETIQUE	5,27%	5,23%	5,01%	4,55%	4,43%	4,51%	4,61%	4,50%
SCPI ACHAT-RENOVATION-GESTION LOCATIVE	/	/	/	/	/	/	/	6,00%

Rentabilité nette	Date début	Performance nette cumulée au 31 décembre 2020
FONCIERE 1	nov.14	34,60 % (foncière clôturée à N+5)
FONCIERE 2	sept.16	23,30 % (sortie prévue Août 2022)
FONCIERE 6	janv.21	Intégration prochaine dans le fonds ci-dessous
FONDS DE TRANSFORMATION DE BUREAUX EN LIEUX DE VIE	janv.21	Issus de la fusion des Foncières 1, 4 et 5 > Ouvert à la souscription

Rentabilité nette	Date début	Date sortie	Performance nette cumulée au 31 décembre 2020
FONDS HOTELIER 1	2018	2025	-11,24%
FONDS HOTELIER 2	2019	2026	-9,38%
FONDS HOTELIER 3	2021	2027	Ouvert à la souscription

LES SCPI – Sociétés Civiles de Placement Immobilier

Les SCPI ont su, malgré une année 2020 si particulière, « tirer largement leur épingle du jeu » des rendements, et poursuivent en 2021 avec de belles perspectives de rentabilité.

Est-ce que le télé-travail va anéantir la location de bureaux? Est-ce que plus aucune entreprise n'aura de bureaux?

Nous ne le croyons pas. Les SCPI de notre sélection sont, pour trois d'entre elles, investies en Europe ou dans le monde, dans des zones où le télétravail était déjà implanté bien avant 2020.

Et au-delà de la zone géographique, si l'activité économique des entreprises les poussait à restituer des mètres carrés coûteux et inutilisés à 100%, alors le défi serait, pour les SCPI, de pouvoir louer de plus petites surfaces à plus de locataires. Louer trois étages à une société peut s'avérer rentable (c'est souhaitable), mais louer trois étages à trois sociétés le serait d'autant plus.

La clé doit être, comme toujours sur le marché immobilier, l'emplacement des actifs et la bonne tenue des baux de location conclus avec des entités premium sur leur secteur.

Nous disposons d'une solution de financement via notre partenaire courtier en crédit pour financer l'achat de parts de SCPI sans domiciliation de revenus et sans ouverture de compte bancaire.

Les rentabilités annuelles nettes de frais prévisionnels 2021 se dessinent ainsi sur nos SCPI « hors hexagone »: SCPI Européenne : 6% / SCPI Monde : 5.85% / SCPI Capitales Européennes : 6.50%

Cela n'est pas une garantie de rendement à venir, mais le reflet de la tendance annuelle compte tenu des six premiers mois de 2021. La SCPI Monde était la première SCPI à investir en dehors de la zone euro en 2018, elle est devenue la première à investir outre-Atlantique en 2020, au Canada, avec des locataires tels que Maersk ou encore Electronic Arts. Un dividende exceptionnel a été versé en juillet 2021 par la SCPI Européenne, au moment même où la SCPI Capitales Européennes a revalorisé sa part de +2%.

Nous restons positifs sur les deux SCPI Historiques, dont les acquisitions récentes restent en phase avec leurs habitudes depuis plus de 30 ans. La diversification augmente année après année et les rendements sont présents.

La SCPI Performance énergétique a dépassé les 2 milliards d'Euro de capitalisation. Cela n'est en aucun cas un gage de performance, mais nous confirme que notre choix de partenariat, réalisé depuis 10 ans avec cette société de gestion, reste prometteur et suscite l'intérêt. La thématique de la performance énergétique des immeubles est de plus en plus au cœur des débats, non seulement technique, mais politique.

La SCPI Achat-Rénovation-Gestion locative prend de plus en plus sa place dans notre sélection, avec une dernière acquisition réalisée à Madrid en début d'année 2021. La SCPI Achat-Rénovation-Gestion locative est jeune, et se diversifie depuis un an avec désormais 7 immeubles.

Les foncières et le Fonds de transformation de bureaux en lieux de vie

Nous l'évoquons dans le précédent AMIF ACTU (mars 2021), les millésimes des Foncières 3, 4 et 5 ont fusionné pour créer le **Fonds de transformation de bureaux en lieux de vie**.

La foncière 1 avait clôturé à l'année 6 avec une performance cumulée de **+34 %**. La foncière 2 est actuellement en année 5, déjà à **+23%** (sortie prévue en août 2022). La foncière 6, débutée en 2020, sera intégrée au Fonds d'ici quelques mois.

Les + à retenir :

- Un objectif de rendement annuel toujours à **6% net de frais de gestion**.
- Le Fonds devient « Perpétuel » et non limité dans le temps: deux possibilités de retrait par an sont présentes mais la sortie à l'année 6 ne devient plus obligatoire (*les investisseurs des ex-foncières fusionnées gardent leur faculté de sortie à N+6 s'ils le souhaitent*)
- Une mutualisation plus forte: 145 millions d'euros répartis sur 13 projets en rotations contre 4 à 5 historiquement. Mutualisation également par les phases de chaque projet à chaque instant (certains immeubles en phase d'achat, lorsque d'autres sont en travaux et d'autres encore en revente), par les tailles d'opération, etc.
- Aucun immeuble ne représentera plus de 15% du Fonds. *Le millésime de Foncière 3 a vécu cet écueil, qui devient un vrai retour d'expérience: l'un des actifs représentait alors 45% de la Foncière: un risque évident qui ne sera pas reproduit.*
- Intégrable dans les PEA ou les PEA PME (ouverts via notre intermédiaire ou dans tout établissement financier). Plafond de versements sur un PEA et un PEA PME : 225 K€.

Les perspectives?

Un marché encore plus favorable depuis quelques mois à la transformation de Bureaux en lieux de vie : une pénurie de logement qui s'accélère, le télétravail remet parfois en cause le modèle du bureau dans les villes dites « métropole », dont Paris, la conscience environnementale qui pousse les élus à ne plus construire des logements sur des terres « vertes » mais plutôt à réussir à recycler des bâtiments existants. La stratégie qui s'est avérée porteuse et que nous vous présentons depuis bientôt 10 ans est désormais au cœur de bien des considérations.

Cela se ressent dès à présent dans les Taux de Rendement Brut des nouveaux projets du Fonds, de l'ordre de +14.5 % (prévision), supérieurs même à ce qui a été vécu pour les premières foncières où nous voyions alors des Taux de Rendement Brut de 10-12 % (le taux de rendement brut s'entend comme le rendement brut de l'opération achat/travaux/revente).

Les 13 immeubles du Fonds permettront une accélération de la performance dans les prochains mois : via les nouveaux projets (tel l'Hotel Dieu à Paris que nous vous présentions précédemment), et via les immeubles fusionnés des anciennes foncières qui vont pour partie entrer en phase de revente.



J'achète des bureaux en SCPI? ou je les achète pour les transformer en lieux de vie ? Aidez-moi à choisir!

Les deux thématiques ne sont pas en opposition mais plutôt complémentaires. Le marché des bureaux en Europe reste porteur, zone où le télétravail était déjà dans les mœurs depuis des années comme évoqué en page 1. Les SCPI de notre sélection acquièrent dans la majorité des cas des bureaux étant les sièges sociaux des entreprises locataires, avec parfois les unités de production sur la zone : une orientation supplémentaire de pérennité. Les baux sont des baux fermes et longs : le locataire ne peut s'y soustraire légalement avant son expiration. Si des mètres carrés étaient « rendus » par les locataires lors des renégociations de baux, c'est alors l'emplacement qui jouera son rôle d'amortisseur et permettra de maintenir l'équilibre. Le Fonds de transformation de Bureaux en Lieux de vie agit à Paris uniquement. Si l'on imagine que le marché des bureaux est plutôt vendeur à Paris, alors les acquérir actuellement et les transformer en logements (marché acheteur) reste à fortiori particulièrement attractif.

A noter aussi que les SCPI délivreront des revenus mensuels, tandis que le Fonds de transformation de Bureaux capitalisera (en exonération d'impôt sur le revenu si intégré au PEA ou PEA PME pendant plus de 5 ans, et hors IFI).

Il n'y a pas une solution meilleure qu'une autre, et un esprit pragmatique répondrait peut être (sans malice) qu'en terme de placement: **la diversification est toujours l'une des clés de la réussite.**

Les fonds hôteliers

L'acquisition type d'un hôtel dans le Fonds Hôtelier se déroule ainsi : deux tiers sont portés par les investisseurs et un tiers par l'hôtelier. La reprise du fonds de commerce hôtelier s'accompagne d'une mise sous enseigne éventuelle ou sous une « marque », d'une montée en gamme et d'une application des techniques modernes du secteur (management de la nuitée par les prix, tripadvisor, réseaux sociaux, etc). Cela entraîne des coûts de premières années, obligatoires, dont l'on voit le reflet sur les performances des années 1 à 3. **Cette « courbe en forme de J » opposant les performances des années 1-3 (négatives) aux suivantes (positives) est « classique » et « logique ».**

La rentabilité vient de tous ces facteurs. Investir avec l'hôtelier permet, à l'entrée, de ne pas avoir d'envolée sur le prix d'achat. Les Fonds Hôteliers détiennent les murs: il y a donc ici un potentiel de création de valeur immobilière. A cela s'ajoute le rachat (ou la création) du fonds de commerce existant : un potentiel de création de valeur supplémentaire. La rationalisation des coûts de l'hôtel permet aussi d'augmenter de l'ordre de 10% le rendement de l'hôtel. Notre partenaire est le leader français de ce type de fonds, et détient à ce jour 150 hôtels en Europe.

Nous préconisons les fonds Hôteliers sous deux formes:

- > Fonds diversifiés sur une quinzaine d'hôtels, à travers l'Europe: cible de rentabilité annualisée de +5% à +7%/an.
- > Fonds « Club Deal », dédié à un Hôtel. Ce type de projet n'a pas de fréquence particulière, et se réalise une à deux fois par an. Cible de rentabilité variable selon le projet.

Quelle que soit la « forme » d'investissement, les Fonds Hôteliers **sont exonérés d'impôt sur le revenu et d'IFI.**

Voici les trois derniers hôtels acquis par les Fonds Hôteliers, courant 2020/2021:

COURTYARD by MARRIOTT, Colombes (92) (actuellement ouvert à la souscription au sein de notre Fonds Club Deal 6)

Grand Hôtel Chicago, Paris (75)

Holiday Inn Paris Clichy (face à la Cité Judiciaire de Paris) (92)

Acheter des Hôtels en 2021? Est-ce une bonne idée?

Nous le pensons à plusieurs titres.

La stratégie d'investissement de notre partenaire reste fixée sur l'hôtellerie économique et milieu de gamme: moins sujet à la clientèle touristique ou au marché du luxe. Cela est d'autant plus profitable actuellement avec les déplacements de cadres d'affaires vers les Capitales pour quelques jours. 2021 marquera (c'est souhaitable) le retour à nos libertés de déplacement.

Le cycle d'un achat d'hôtel-restructuration-monté en gamme – revente est de l'ordre de 5 à 7 ans: **acheter dans le contexte actuel (avec moins de candidats à l'achat) peut s'avérer judicieux.** Même si cela l'était encore plus en 2020 sur la partie « prix d'acquisition », les hôtels acquis en 2021 vont connaître leurs phases de travaux, repositionnement et mise au goût du jour de manière immédiate (12 à 18 mois) et n'auront donc, à priori, subi aucune incidence négative liée au Covid sur cette phase.



Je suis à la recherche de...

... revenus distribués

Je choisis les SCPI et ...

- > Je diversifie ma trésorerie
- > Je bénéficie de compléments de revenus mensuels/trimestriels
- > J'investis potentiellement dans le monde entier
- > Etc.

Je choisis l'assurance vie SCPI et ...

- > Je capitalise les rendements des SCPI
- > Je bénéficie de la fiscalité de l'assurance-vie (ou du contrat de capitalisation ou encore du contrat Madelin/PER)
- > Je peux nantir le contrat pour un projet autre,
- > Je prévois la transmission via la clause bénéficiaire
- > Etc.

Je choisis le Fonds de transformations de bureaux en lieux de vie et...

- > Je diversifie ma trésorerie
- > Je mets de l'immobilier dans mon PEA ou mon PEA-PME
- > Je suis exonéré d'imposition sur le revenu et d'IFI sur mon placement
- > J'investis à Paris et la première couronne
- > Etc.

Je choisis les Fonds Hôteliers et ...

- > Je diversifie ma trésorerie
- > Je suis exonéré d'imposition sur le revenu et d'IFI sur mon placement
- > J'investis dans les grandes capitales européennes, a des adresses prestigieuses
- > Etc.

Comment souscrire à ces solutions ?

SCPI

- > Dans votre patrimoine personnel
- > Via votre compte professionnel (libéral, SEL, SELARL, SPFPL, etc.)
- > Via un emprunt (contactez AMIF)
- > En acquérant uniquement la nue-propriété (revenus distribués à terme donc): pas de loyers imposables et décote à l'achat, pas d'IFI, etc.

SCPI via assurance-vie

Au sein de nos contrats d'assurance-vie, de capitalisation, ou Madelin/PER (transfert sans frais vers notre contrat PER)

Fonds de transformation de bureaux en lieux de vie

- > Dans votre patrimoine personnel
- > Via un PEA ou PEA-PME, que vous détenez déjà dans votre banque ou que vous pouvez ouvrir via l'AMIF
- > Via votre compte professionnel ou la SEL/SELARL/SPFPL/SARL pour optimiser la gestion de trésorerie.

I ❤️ MY PEA ou PEA PME

Je loge mes parts dans un PEA ou PEA PME et je profite de l'exonération d'impôt sur la plus value!

Fonds Hôtelière

- > Dans votre patrimoine personnel
- > Via une société (Société Civile, SARL, SELARL, SPFPL, etc) pour optimiser la gestion de votre trésorerie et la fiscalité de l'impôt sur les sociétés.

+++ Exonéré d'impôt sur le revenu, exonéré de Flat Tax, non assujéti à l'IFI.

Rencontre au du Cabinet Amif

Votre Cabinet AMIF Assurances et Patrimoine, c'est avant tout une relation humaine.

Une relation qui dure depuis plus de 30 ans, où chacun des membres de l'équipe AMIF s'attache à satisfaire les assuré(e)s professionnels de la santé jour après jour.



Comment décririez-vous le rôle du Cabinet AMIF?

Emilie: Mon objectif est d'être l'unique interlocutrice de mes clients, ils peuvent m'appeler pour un conseil en assurance, en prévoyance, une prise en charge mutuelle, un devis... Je suis là pour les accompagner dans leurs besoins, pour se protéger et protéger leurs biens. Le petit plus du cabinet, c'est que je suis également leur interlocutrice en cas de sinistre, je peux les conseiller sur la marche à suivre et prendre en charge l'ouverture de leur dossier. Etre là dans les bons et les moins bons moments, c'est créer une relation particulière avec son client. Un des conseils que je donne le plus régulièrement? Toujours m'appeler ou appeler l'assistance de son assurance avant de signer un devis pour une réparation, une recherche de fuite, ou changer une serrure.

Anne-Sophie: J'ai toujours été sensible à la relation humaine, et je dois avouer que j'adore plus que tout cette facette-là de mon quotidien vis-à-vis de nos assuré(e)s. Se sentir utile, être disponible et surtout: pragmatique et juste pour défendre nos clients. Je m'occupe aussi de la comptabilité interne du Cabinet, ce qui ne se réduit pas à encaisser des primes d'assurances! Je négocie avec nos compagnies partenaires certains tarifs, certaines options, et fait en sorte de nous maintenir dans les meilleurs tarifs du marché. Nos clients nous font confiance pour cela, c'est une lourde tâche et je mesure pleinement l'engagement que cela implique.

Julien: Emilie et Anne-Sophie ont raison: l'ADN de Amif est le reflet de nos personnalités, de nos sensibilités et de nos exigences. Nous aimons le travail bien fait. Le cabinet Amif Patrimoine n'y déroge pas: trouver des solutions de placements singuliers pour nos clients, répondant au plus près des stratégies que nous dessinons ensemble. J'adore mon métier, et l'exercer avec une équipe qui regarde pleinement dans la même direction est, je dois l'avouer, un plaisir (et un confort) immenses.



Les clients du Cabinet AMIF ne connaissent pas de numéro en 0900 ou 0800 mais votre ligne directe, n'attendent pas au téléphone pour vous joindre mais bénéficient d'une réponse téléphonique immédiate, ne disposent pas d'une adresse email générique pour vous écrire mais de vos emails directs.

Dans les temps actuels: Comment réalisez-vous cet exploit ?

Julien: La réponse est simple: en refusant de succomber à la facilité! Lorsque je suis du côté « client », je ne supporte pas d'attendre. J'applique donc tout naturellement au Cabinet Amif ce que je souhaiterais avoir toujours en face de moi: obtenir une réponse personnalisée et qui s'engage (avec un nom/prénom et un numéro de téléphone pour rappeler la personne), avoir un interlocuteur en ligne et pouvoir avoir toujours la même personne pour le même dossier. Là encore: le pragmatisme est de mise... et sauve bien des situations!



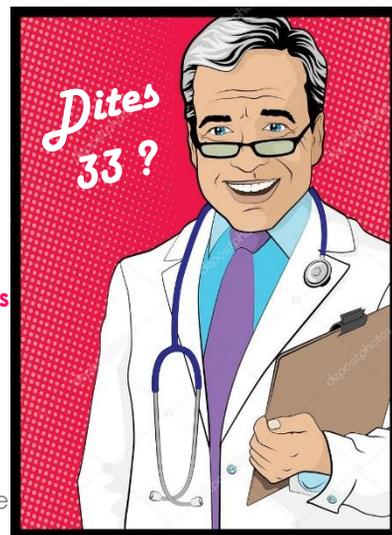
La concurrence est présente, comment gérez vous cela?

Anne-Sophie: Les tarifs que l'on négocie le sont dans la mesure du possible sur le « long terme ». Pour plusieurs raisons: la première est évidente: c'est d'être le plus possible les mieux disant sur le marché. La seconde est de pouvoir assurer de la cohérence et ne pas succomber « aux prix d'appel ». Nous négocions des tarifs pour nos assurés, et également nos pouvoirs pour disposer de marges techniques et/ou commerciales afin d'agir en complément si besoin.

Emilie: Cela nous permet d'être sereins sur la cohérence de nos tarifs, pour nous permettre de nous concentrer sur l'essentiel: les couvertures assurantielles de nos clients. L'on analyse trop souvent de contrats « concurrents » comportant bons nombres de « vides de garantie » ou de « zones d'ombres ».

Julien: Nous aimons également travailler avec les conseils de nos clients (expert comptable, avocat, etc) afin de confirmer l'étendue des garanties lorsque cela est nécessaire, réaliser des estimations de coût ou de revenus, etc. - je pense aux créations de Cabinets ou de Centres de soins par exemple. Nos clients le savent, leurs couvertures d'assurances ne sont pas simplement un sésame pour pouvoir exercer, circuler, ou accueillir des patients dans leur Cabinet. Les contrats d'assurance sont essentiels et doivent faire l'objet d'une attention particulière. Au cabinet AMIF, nous prenons le temps avec vous pour éviter les mauvaises surprises plus tard.

Nous assurons les professionnels de santé depuis plus de 30 ans, notre trio « tarif/garantie/conseil » est connu pour être parmi les meilleurs du marché. La sauvegarde de ces années de relations humaines est l'une de nos priorités.



AMIF fête ses 33 ans en 2021.

CHOISISSEZ LE BON CONTRAT

Encore une publicité?

Non.

Voilà plus de 30 ans que nous assurons les véhicules, les biens immobiliers et les cabinets médicaux. Ceci n'est pas une publicité, mais la réalité.

Sollicitez nous, et comparez.

AUTOMOBILE



- Tiers, Tiers + incendie/vol, Tous risques
- Formule jeune conducteur: jusqu'à 35% d'économie
- Formule -8000Km/an: jusqu'à 40% d'économie
- Formule couple: jusqu'à 40 % d'économie
- Formule véhicule familial: jusqu'à 40% d'économie
- Formule Motard+Automobiliste: jusqu'à 25% d'économie
- Formule automatique Bonus 50 depuis 6 ans: jusqu'à 35% d'économie
- Option Ma sécurité
- Option Mobilité
- Etc.

« J'ai deux voitures et ma maison assurés par AMIF depuis 9 ans.

Je n'ai pas trop eu à faire jouer mes assurances, mais lorsque cela a été le cas je dois reconnaître que la gestion a été impeccable. »

Dr Marie Foucaut, Nantes.

HABITATION



- Le remboursement en valeur à neuf du matériel informatique y compris en cas de vol ;
- L'indemnisation des appareils son et image, informatique et électroménager de moins de 5 ans en valeur à neuf ;
- L'indemnisation du contenu de votre habitation en valeur à neuf sans limite d'âge ;
- Les dommages aux appareils électriques et perte de denrées en congélateur ;
- Les dommages électriques ;
- Etc.

Et pour vos résidences secondaires :

- La garantie des objets déplacés d'une résidence à l'autre ;
- Le service de dépannage d'urgence à domicile ;
- Le contrôle visuel de votre habitation en cas d'évènement climatique ;
- Etc.

Et pour vos biens mis en location :

- La possibilité d'assurer le contenu de l'habitation en cas de location meublée ;
- Une assistance sur mesure permettant la mise en relation avec des professionnels pour l'organisation des diagnostics obligatoires par exemple ;
- La prise en charge d'un aller/retour sur les lieux en cas de sinistre ;
- Etc.

CABINET



Au même titre qu'une entreprise couvre ses locaux et son matériel, les médecins ont le devoir d'assurer leur cabinet médical contre plusieurs formes de risques. Mais assurer un cabinet médical n'est pas si simple que cela et vous devez d'être certain de choisir les bonnes garanties.... et le bon partenaire.

Aujourd'hui votre cabinet, c'est votre réussite personnelle mais il suffit d'un sinistre pour que cela devienne une catastrophe.

Votre assurance multirisque professionnelle doit être obligatoirement assortie d'une garantie Perte d'exploitation, une couverture de vos outils professionnels adaptée, et vous devez faire appel à un spécialiste de l'assurance des professionnels de la santé.



Prévoyance incapacité-invalidité: et si l'on assurait votre train de vie?

Maintenez **100%** de vos revenus, quelle que soit votre activité.



Protégez vos revenus et votre famille en cas d'arrêt de travail, d'invalidité ou de décès. Votre régime obligatoire sera insuffisant, nos contrats de Prévoyance sont présents depuis plus de 30 ans pour prendre le relais et vous apporter de la sérénité.

Mon régime obligatoire me propose désormais une indemnisation pendant les 90 premiers jours d'arrêt: puis-je être serein(e)? Est-ce suffisant?

Attention, ce nouveau cadre est une avancée mais contient des limites.

Préambule: la **CARMF, comme les autres caisses**, donne toujours les recommandations suivantes:

« La CARMF n'est pas une caisse d'assurance maladie, une couverture complémentaire est indispensable. Il vous est conseillé de souscrire une garantie adaptée à vos besoins (contrats de prévoyance loi Madelin auprès de compagnies d'assurance ou de mutuelles) »

Extrait du site internet carmf.fr

A compter du 1er juillet 2021, les indemnités journalières de votre régime obligatoire évoluent : sous certaines conditions (majoration de vos cotisations obligatoires), un versement de la CPAM peut avoir lieu après une franchise de 3 jours et jusqu'au 90e jour d'arrêt. Les indemnités ainsi versées équivalent à 50% du revenu professionnel (avec un plafond de revenu professionnel de l'ordre de 120 000 € annuel). Cela est une avancée pour les 3 premiers mois d'arrêt de travail des professionnels de la santé, mais laisse toujours des carences à combler par vos contrats de prévoyance. Nous reviendrons vers vous dès la sortie du décret d'application de cette réforme. N'oublions pas que **cette avancée ne concerne pas le risque d'invalidité**, mais uniquement l'arrêt de travail pour maladie ou accident.

Le **Praticien hospitalier statutaire** n'est couvert que 90 jours (attention: hors gardes et astreintes) puis à 50% durant 1 an. Passé 365 jours, la Sécurité Sociale prendra le relais...

Les risques? Croire être couvert pour son revenu total contenant les gardes et astreintes, et croire que la Sécurité Sociale utilisera des barèmes d'invalidité spécifiques aux professionnels de la santé. La Sécurité Sociale prendra en compte votre invalidité selon un barème fonctionnel classique (perte d'un pouce = 3% d'invalidité...). Vous pouvez voir vos revenus anéantis. Nous avons un contrat adapté au praticien hospitalier statutaire, avec bien entendu nos barèmes dédiés aux professionnels de la santé.

- Mon contrat est réservé aux professionnels de la santé
- J'ai revu les montants de garanties de mon contrat il y a moins de 5 ans
- Mon contrat dispose d'un seuil de déclenchement de l'invalidité de 10%
- Mon contrat dispose d'un barème des pathologies écrit aux conditions générales
- Mon contrat dispose de la couverture du mi-temps thérapeutique
- Mon contrat couvre l'hospitalisation chirurgicale ambulatoire
- Le capital décès prévu dans mon contrat est doublé ou triplé en cas de décès par accident de la route
- Mon contrat prévoit une rente pour mon conjoint et/ou pour mes enfants
- Mon contrat couvre mes frais professionnels
- Mon contrat me couvre doublement en cas d'incapacité définitive d'exercer MA profession
- Mon contrat me procure un capital en cas d'infirmité permanente par accident
- Mon contrat n'a pas de délai de carence
- Mon contrat me fait bénéficier d'une d'allocation maternité jusque 1 500 €
- J'ai des avantages tarifaires importants sur mon contrat
- Je peux couvrir mon conjoint aux mêmes tarifs

>> Si vous ne pouvez pas cocher toutes les cases, vous êtes en risque.



Contactez le cabinet AMIF.

La réduction d'impôt sur le revenu Girardin Industrielle

Voici 15 années que nous vous accompagnons sur ce sujet, **merci là aussi de votre fidélité.**

La loi GIRARDIN est un dispositif d'investissement permettant d'obtenir **une forte réduction d'impôts sur le revenu** en subventionnant des biens industriels classiques (BTP essentiellement), correspondant à une réalité économique, destinés à être loués à des sociétés participant au développement de l'Outremer.

A titre d'exemple chiffré, vous souscrivez un nombre de parts d'un dossier Girardin Industrielle pour un montant de 100, et selon le dossier et la période de l'année à laquelle vous réalisez l'opération, vous aurez l'année suivante une réduction d'impôt de 110, 112, 115, 118. Vous réalisez donc un « gain net » égal à la différence entre votre apport et la réduction d'impôt sur le revenu.

Les dossiers Girardin Industrielle sont le fruit de la rencontre entre l'offre de matériels sur place et les besoins des exploitants locaux (ex : un gérant de société du BTP qui a besoin d'une nouvelle pelle hydraulique pour un chantier, etc.). Ces derniers ayant des besoins divers à chaque instant, et les offres de matériels étant également variables, la constitution d'un dossier Girardin Industrielle n'est jamais la même.

Réduction d'impôt sur le revenu possible entre
5 000 € et 41 000 €!

Les dossiers GIRARDIN INDUSTRIELLE que nous validons bénéficient des meilleures sécurités :

- . La présence géographique permanente du monteur du dossier en Outremer
- . Un degré de mutualisation élevé pour chaque investissement
- . Une sélection rigoureuse d'entreprises éligibles et de matériels standards à fort potentiel locatif
- . Une clause de limitation de recours sur tous les dossiers qui vous protège contre les défauts de paiement des locataires des matériels
- . Un contrat d'assurance exclusif :
 - . Une assurance Responsabilité Civile Chapeau qui protégerait les investisseurs contre un défaut d'assurance d'un exploitant en cas d'accident ou de sinistre.
 - . Une assurance Exclusive pertes fiscales indirectes qui couvrirait les investisseurs contre les pertes fiscales liées à un acte ne suivant pas l'esprit de la loi Girardin réalisé le cas échéant par un intermédiaire ou un locataire.



**Votre dossier Girardin 2021
est déjà réalisé?**

> Indiquez-nous au plus tôt votre besoin 2022!



Contactez-nous pour étudier ensemble votre besoin, nous vous présenterons nos solutions.

Tous vos besoins d'assurances.



Vie professionnelle



Auto - Moto



Santé - Prévoyance



Habitation - Loisirs



Crédit



Epargne - Retraite



Top 5 des avantages AMIF que vos confrères plébiscitent le plus:

- > Un cabinet indépendant depuis 1988, spécialiste dans ses domaines d'expertise, dédié aux professionnels de la santé ;
- > Le suivi personnalisé par une équipe disponible et joignable facilement ;
 - > Des tarifs parmi les meilleurs du marché
 - > La gestion et le suivi des sinistres directement au Cabinet AMIF ;
- > L'appui du Comité Stratégique AMIF, composé de 13 professionnels de la santé.



Ils nous font **confiance.**
+ de 10 000
professionnels de la santé
se sont tournés vers nous.
Et vous?

WWW.ASSURANCES-AMIF.FR

WWW.RESPONSABILITE-CIVILE-MEDICALE.COM

+ de 400 pages de solutions en matières d'assurance ou de gestion de patrimoine, de conseils, d'actualités...



QUI PEUT PRÉTENDRE VOUS CONNAÎTRE AUSSI BIEN QUE VOS PAIRS ?

Chacune des orientations du Cabinet AMIF - sélection de produits, de partenaires, validation des tarifications - est obligatoirement soumise à l'approbation de notre Comité Stratégique composé exclusivement de professionnels de santé.



Depuis 1988, je confie toutes mes assurances personnelles et professionnelles à l'AMIF, et vous?



Dr Stéphane Audlard - Psychiatre Paris.
M. Julien Boulet - Kinésithérapeute Bordeaux
Dr Patrick Bismuth - Gynécologue Obstétricien Vence
Dr Patrick Chadebec de la Lavalade - Vétérinaire Tulle
Dr Albert Chouraqui - Gynécologue Obstétricien Paris
Dr Louise Christiaen - Cardiologue Montmorency
Dr Serge Drouard - Orthodontiste Orléans
Dr Alain Elkoubi - Chirurgien-dentiste Argenteuil
Dr Pascale Fischer - Médecin vasculaire Arnouville
Dr Yannick Grall - Orthodontiste Le Mans
Dr Pascal Margéidon - Orthodontiste Vernon
Dr Karim Nouri - Médecin généraliste Gorge les Gonesses
Dr Didier Romand - Chirurgien-dentiste La Garenne Colombe



Depuis 1988, l'indépendance est notre identité et votre sécurité.

AMIF
ASSURANCES & PATRIMOINE

AMIF / 82, rue de Marseille 33000 Bordeaux

Téléphone: 01 39 84 41 80

Email: contact@assurances-amif.fr

Sites internet: www.assurances-amif.fr www.responsabilite-civile-medicale.com

RCS Paris B 349 878 874 (00037) - APE 6622Z - ORIAS 07008385 Garantie Financière et Assurance de Responsabilité Civile Professionnelle conformes aux articles L.530.1 et 530.2 du Code des Assurances

