

# L'ASSURANCE VIE SOUVERAINE

- 1) INTRODUCTION
- 2) EN 2005 et 2006, L'ASSURANCE FRANCAISE A CONNU DE NOUVELLES ANNEES FASTES
- 3) UN PEU D'HISTOIRE
- 4) LES GARANTIES EN CAS DE DECES
- 5) LE CADRE FISCAL
- 6) LOGIQUE SUCCESSORALES ET LOGIQUE CONTRACTUELLES : L'ASSURANCE VIE
- 7) L'ASSURANCE VIE FACE AUX ATTENTES DES ASSURES
- 8) L'ASSURANCE VIE FACE AUX BESOINS ET OBJECTIFS DE LA GESTION PATRIMONIALE
- 9) L'assureur vie au service de l'épargne
- 10) L'assurance vie au service de la protection contre les effets de l'inflation
- 11) L'assurance vie au service de la retraite
- 12) L'assurance vie au service des placements
- 13) Sécurité
- 14) Rentabilité
- 15) Liquidité
- 16) L'ASSURANCE VIE FACE AUX CRITERES DE PLACEMENT
- 17) Les services spécifiques de l'assurance vie
- 18) Protection contre les risques de la vie
- 19) Transmission de patrimoine (capital à transmettre)
- 20) L'assurance vie : paradis fiscal
- 21) COMMENT CHOISIR UN CONTRAT D'ASSURANCE VIE
- 22) La sécurité
- 23) Le cadre législatif protecteur

- 24) Sécurité et solidité de l'assureur
- 25) La variation des besoins selon l'âge
- 26) Le départ dans la vie active, de 25 à 35 ans
- 27) La maturité, de 35 à 55 ans
- 28) La fin de la carrière professionnelle, de 55 à 65 ans
- 29) La retraite active ou non, à partir de 60 ou 65 ans
- 30) La grille d'analyse des besoins selon l'âge
- 31) Les profils des épargnants et des détenteurs de patrimoine
- 32) Les placements: concilier l'inconciliable
- 33) Douze manières d'utiliser son assurance-vie
  - 1 – Soulager un besoin d'argent temporaire
  - 2 – Obtenir des revenus réguliers
  - 3 – Constituer une aide en cas de gros pépin
  - 4 – Remplacer une hypothèque
  - 5 – Investir en Bourse sans impôts
  - 6 – Utiliser son contrat comme un compte rémunéré
  - 7 – Disposer d'un choix exceptionnel pour récupérer son épargne
  - 8 – Transmettre un capital sans droits de succession ou avec des droits limités.
  - 9 – Répartir sa succession librement et faire des « dons »
  - 10 – Diminuer le montant imposable de ses revenus locatifs
  - 11 – Réduire le montant de l'ISF
  - 12 – Compléter sa retraite
- 34) L'assurance-vie et sa fiscalité
- 35) Revenus
- 36) Plus values
- 37) Une spécificité des contrats d'assurance
- 38) Autre particularité de l'assurance
- 39) Conclusion
- 40) Le décès
- 41) FISCALITE DE LA TRANSMISSION EN ASSURANCE VIE
- 42) La capitalisation

- 43) PRÉPARER LA TRANSMISSION DES CAPITAUX
- 44) Comment bien rédiger la clause bénéficiaire
- 45) LE B.A.-BA DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE
- 46) LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLAUSE BÉNÉFICIAIRE
- 47) Les clauses personnalisées.
- 48) LES SUBTILITES DE LA CLAUSE BÈNÉFICIAIRE
- 49) LES CHAUSSE-TRAPPES DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE
- 50) GARE À L'ACCEPTATION DU BÉNÉFICIAIRE
- 51) L'approche patrimoniale globale comme un incontournable
- 52) Définition et cadre de l'APG
- 53) Utilisation de l'APG dans le cadre de la vente d'assurance IARD et Vie
- 54) Les rachats en cours de contrat et les avances (avant huit ans)
- 55) Les retraits partiels ou le rachat total en cours de contrat
- 56) La durée minimale du contrat
- 57) Le contrat a été souscrit avant le 1e janvier 1983
- 58) Le contrat a été souscrit entre le 1e janvier 1983 et le 31 décembre 1989
- 59) Le contrat a été souscrit après le 31 décembre 1989
- 60) Les retraits partiels avant huit ans
- 61) Le rachat total avant huit ans
- 62) Date de prise en compte de la valeur des unités de compte
- 63) La sortie d'un contrat doit être préparée à l'avance
- 64) L'imposition des revenus versés avant huit ans
- 65) L'option entre le prélèvement fiscal libératoire et l'impôt sur le revenu
- 66) Les circonstances exceptionnelles où il n'y a pas d'imposition
- 67) Les avances
- 68) Le coût

- 69) Point commun à tous les multisupports: les prélèvements sociaux reportés
- 70) Les différentes options de gestion proposées par les multisupports
- 71) La réallocation automatique des actifs
- 72) La gestion évolutive des actifs
- 73) L'optimisation des performances par cliquetage
- 74) L'investissement progressif
- 75) Les arbitrages ou transferts d'épargne entre supports
- 76) Les contrats DSK et les contrats investis en actions dits « NSK »
- 77) Création de nouveaux contrats investis en actions
- 78) Les contrats d'assurance-vie dédiés très haut de gamme
- 79) Les contrats luxembourgeois et étrangers
- 80) La fiscalité française est applicable
- 81) Option pour les prélèvements fiscaux libératoires
- 82) COMPRENDRE L'ASSURANCE-VIE PLACEMENT
- 83) L'IMPÔT SUR LE REVENU
- 84) Principe de non-imposition en l'absence de sortie de capitaux
- 85) Capitalisation du revenu
- 86) Contrats adossés à des unités de compte
- 87) Contrats adossés à des SCPI
- 88) Plus-values réalisées lors des changements de supports dans le cadre d'un contrat en unités de compte
- 89) Avance sur contrat d'assurance-vie
- 90) Les sorties de capitaux taxables et définition de la notion de "produits"
- 91) Définition de la notion de sortie de capitaux
- 92) La notion de rachat
- 93) Définition de la notion de "produits" la base taxable
- 94) Notion de produits pour l'assurance-vie

95) Modalités de taxation

96) Les principes : impôt sur le revenu dans les conditions de droit commun ou prélèvement forfaitaire libératoire

97) Un prélèvement forfaitaire libératoire, fonction de multiples facteurs

98) Historique et explications de l'évolution de la fiscalité de l'assurance-vie en cas de sortie de capitaux

99) Le cas particulier du prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5% pour les contrats souscrits avant Le 26 septembre 1997 avec reversement après cette date (double compartiment).

100) Notion de double compartiment

101) Rachat après 8 ans : Détermination de la part des produits exonérés et des produits taxables

102) Comment et dans quels cas opter pour le PFL ?

103) Généralités

104) Taxe de 7,5% et abattement: comment en bénéficier?

105) LES CAS PARTICULIERS DE SORTIE DE CAPITAUX NE DONNANT PAS LIEU A IMPOSITION AU TITRE DES PRODUITS GÉNÉRÉS

106) Les cas d'exonération de la taxe de 7,5% 8 ans liés a la nature du contrat

107) Assurance-vie et droits de succession

108) Une fiscalité qui a évolué

109) Une règle favorable à tous les assurés

110) Contrats souscrits à compter du 20 novembre 1991

111) Les intérêts des primes sont toujours exonérés

112) Non réévaluation du seuil d'abattement de 30 500 €

113) La possibilité d'utiliser les abattements successoraux

114) Pacs et assurance-vie

115) Contrat souscrit avant 70 ans: une exonération limitée

116) Une somme pas si importante!

117) Le prélèvement de 20 %

- 118) Imposition de la prime entrant dans le champ d'application du régime des plus de 70 ans
- 119) Récapitulatif des exonérations partielles de droits de succession
- 120) Contrats ouverts avant le 20 novembre 1991 quel que soit l'âge de l'assuré
- 121) Contrats ouverts après le 20 novembre 1991 avec ou sans versements après le 13 octobre 1998
- 122) Annexes : études de cas (en cours)

## INTRODUCTION

### EN 2005 et 2006, L'ASSURANCE FRANCAISE A CONNU UNE DES NOUVELLES ANNEES FASTES

Pour la cinquième année consécutive, l'assurance française a enregistré une progression de son activité. Après une hausse de 11,2% en 2005, le chiffre d'affaire s'est accru de 12,8% en 2006, à 198,4 milliards d'euros.

Ce résultat est dû à une activité soutenue en assurances de personnes, qui gagne 16,1%, à 155,6 milliards d'euros, l'essentiel des cotisations, 141,1 milliards, allant vers l'assurance-vie (*Le Monde* daté du 28-29 janvier).

Concernant le plan d'épargne-retraite populaire (PERP), lancé en 2004 dans le cadre de la loi Fillon, 200 000 contrats ont été souscrits en 2006, ce qui porte le montant total de ces plans à 1,9 million pour un encours de 950 millions d'euros.

« *Nous sommes en décalage par rapport au discours convenu sur un flop du PERP* », assure le président de la FFSA. « *Nous sommes dans une phase de construction d'une*

*nouvelle génération de produits retraite* », ajoute-t-il. Le fait qu'à partir du 1<sup>er</sup> juillet, chacun pourra recevoir un récapitulatif de ses droits acquis pour la retraite devrait permettre aux salariés de mieux évaluer leurs besoins futurs et donc de souscrire dans cette perspective des produits d'épargne.

Un simple chiffre vaut tous les discours. En 2005, les Français ont versé près de 120 milliards d'euros sur leurs contrats d'assurance vie. Qui dit mieux ? L'assurance vie est bien leur placement financier préféré. C'est logique car elle profite d'un cadre fiscal privilégié, ce dont les Français raffolent.

Ce n'est pas son seul mérite. L'assurance vie, dans sa version moderne, dispose d'atouts indiscutables. De quoi la rendre incontournable ! Un contrat peut, en effet, être à la fois un véhicule d'épargne tout terrain, souple et rentable, et un instrument de transmission du patrimoine de première main.

Mais voilà, l'assurance vie éveille encore bien des confusion, voire de la défiance, chez certains épargnants. Si longtemps décriée, elle a dû conquérir ses lettres de noblesse.

Ses mécanismes, sa terminologie - et sa fiscalité !- suscitent quantité d'erreurs et d'incompréhensions. Et puis, elle est aujourd'hui proposée partout, les bons contrats côtoyant encore inévitablement les mauvais.

Il y a de quoi s'y perdre.

## UN PEU D'HISTOIRE

Le patrimoine des Français est régulièrement ausculté par de nombreuses instances plus savantes les unes que les autres. Nous nous contenterons ici de commenter quelques mots du rapport Hollande. La définition qu'il donne du patrimoine privé des Français (par opposition au patrimoine public) englobe les placements immobiliers, les actifs incorporels (fonds de commerce, brevets, licences, droits d'auteur, etc.). En sont exclus les objets d'art et les bijoux.

Si on accepte ces limites, le patrimoine brut des Français (hors endettement) s'élèverait à 4 fois le Produit Intérieur Brut. Ce patrimoine est-il aussi considérable que les chiffres le laissent penser ?

Sait-on qu'il aurait « suffi » à Henri IV de placer, le jour de son couronnement, 15 centimes d'euros (ou l'équivalent de 15 centimes d'aujourd'hui, soit quasiment rien !) à 8% net d'impôts et de taxes pour être aujourd'hui crédité d'un patrimoine égal à celui de tous les Français ? Si un taux d'intérêts nominal aussi élevé paraît improbable sur une si longue période, le placement de 15 centimes à un taux réel de 3% pendant 1031 ans permet d'arriver au même résultat. Mais où est passé le reste du patrimoine des Français de cette époque ? Nous n'avons pas l'intention d'ouvrir le débat ni de proposer de réponses qu'il faudrait probablement chercher parmi les révolutions, les guerres, les destructions, l'inflation et la consommation de capital, soit directement par la redistribution fiscale. Cette comparaison avec la fiction financière d'un placement pluricentenaire incite à méditer sur l'importance de la gestion efficace du patrimoine et les critères qui l'orientent et surtout à réfléchir sur la place qu'il faut accorder à la longue et à la sécurité des placements. Mais, parlant de sécurité et de protection, n'est-on pas déjà dans le domaine de l'assurance ?

En France, la taxation du patrimoine est réalisée par différents impôts et taxes :

- les taxes foncières y compris les taxes additionnelles,
- les droits de mutation à titre onéreux,
- les droits de mutation à titre gratuit,
- l'I.S.F.,
- les autres taxes comme l'impôt de Bourse, les taxes sur les dépôts divers.

L'imposition du patrimoine, sous les seules formes énumérées ci-dessus, représente environ 23 milliards d'euros par an, soit près de 1% du patrimoine national redistribué et consommé.

L'assurance vie placement représente fin 2002 un encours de plus de 770 milliards euros et près de 40% du patrimoine financière des ménages contre seulement 23% en 1993.

Ce n'est pas un hasard. L'investisseur est rationnel : il va là où son intérêt le pousse, et objectivement, l'assurance vie est devenue aujourd'hui la meilleure des enveloppes de valorisation, pour un placement à long terme.

On peut ainsi définir le contrat d'assurance-vie comme un placement qui combine quatre éléments :

- un cadre fiscal privilégié, notamment en cas de décès de l'assuré
- un cadre juridique particulier, qui le distingue des autres investissements
- de vecteurs financiers, dont la qualité et la diversité méritent d'être soulignés
- une « base technique » (modalités du placement et liquidité notamment) plus ou moins qualitative selon les contrats proposés.

Cet outil extraordinaire, loin de connaître un essoufflement au fil des ans, a bénéficié jusqu'à présent d'un intérêt grandissant de la part des européens. Ainsi, alors que l'encours des contrats devrait prochainement atteindre en France les 1000 milliards d'euros, la collecte nouvelle continue toujours d'augmenter. Et ce mouvement devrait s'accroître : les primes versées en assurance-vie ont en effet fortement augmenté, (ayant même bien souvent doublé dans plusieurs pays) et la prime moyenne versée par habitant offre encore des potentialités considérables de croissance.

Selon une enquête de la Fédération Française des Sociétés d'Assurance (FFSA), les principaux objectifs des souscripteurs de contrats d'assurance-vie sont, dans l'ordre, la constitution d'un complément de retraite, la formation d'une épargne, notamment de précaution, et enfin la transmission d'un capital et sa valorisation.

Malgré une croissance faible en France, qui se situe encore en 2005 au-dessous de 2%, l'assurance vie progresse la même année de 14% contre 4% en assurance de biens et de responsabilité.

La mise en place du PERP Fillon le 21 août 2003, tentant d'apporter une véritable solution au problème de la retraite des Français par un produit qui se dénoue en rentes viagères et à l'âge de la retraite. Les tentatives gouvernementales que furent en leur temps le PER Balladur et le PEP Bérégovoy, voient un aboutissement logique avec le PERP Fillon. Les Français avec plus d'un million d'assurés en 2004 commencent à comprendre le bienfait d'une véritable solution à la retraite par la constitution d'un régime supplémentaire facultatif pour tous en capitalisation.

## **LES GARANTIES EN CAS DE DECES**

Leur objet est la protection des ayants droit de l'assuré, c'est-à-dire généralement sa famille. Le total des capitaux «décès» garantis par des compagnies d'assurance dans le cadre de contrats ne comportant pas d'autre engagement s'élevait, au 31 décembre 1986, à plus de 3300 milliards de francs. Ce montant impressionnant mérite d'être cité afin de montrer le volume des engagements pris par les compagnies et, corrélativement, la nécessité des mesures de précaution qui doivent les accompagner (tarification résultant de calculs actuariels, montants minimaux de capitaux propres...). Mais l'importance de ces affaires apparaît bien moindre dès lors qu'elle est appréciée en termes de primes encaissées par la compagnie -39 milliards de francs en 1992- et surtout en termes de provisions constituées par celles-ci : la plupart de ces contrats ont une durée annuelle (et sont automatiquement reconduits d'une année sur l'autre), la prime couvrant le risque pendant cette période, de sorte qu'il n'y a pas lieu de constituer de provision.

### **LE CADRE FISCAL**

Même si depuis quelques années les avantages fiscaux de l'assurance-vie placement ont été réduits, son cadre d'imposition demeure l'un des plus avantageux du paysage fiscal français pour détenir, gérer à long terme et transmettre des capitaux financiers :

- Exonération de toute taxation pour les revenus et plus-values générés au sein du contrat d'assurance-vie en l'absence de sortie de capitaux ;
- Possibilité de générer des revenus à tout moment, de manière souple, avec une fiscalité dégressive en fonction de la durée de détention du contrat d'assurance-vie
- Taxation plus avantageuse que les autres formules de placement au titre des droits de mutation par décès

Pour autant, les différentes réformes intervenues ont rendu peu lisibles les règles fiscales applicables en matière d'impôt sur le revenu ou de droits de mutation, notamment pour les contrats mis en place avant les dates clés des changements de législation. En effet, et il faut s'en féliciter d'une manière générale, les nouvelles règles ne concernant que les primes investies ou les gains et les produits constatés APRES les réformes, en préservant les avantages du passé.

## **LOGIQUE SUCCESSORALES ET LOGIQUE CONTRACTUELLES : L'ASSURANCE VIE**

Tous les biens transmis à cause de mort ne le sont pas par voie de succession. L'assurance vie vient en effet ajouter aux dispositions successorales proprement dites la faculté de disposer en faveur de bénéficiaires librement désignés par le souscripteur. On estime que

les contrats d'assurance vie représentent environ 20% des très gros patrimoines (Piketty, 2001). Or le capital ou la rente versés au titre de l'assurance-vie peut l'emporter sur les règles du Code civil dans la mesure où ceux-ci ne peuvent être rapportés à la succession de l'assuré ni soumis à réduction pour atteinte à la réserve de héritiers. Le capital et la rente versés par *contrat* n'entrent pas dans le patrimoine et n'obéissent pas, en conséquence, aux règles de la *succession*. La seule limite imposée à la liquidation des contrats d'assurance vie vient de ce que les cotisations versées ne doivent pas être « manifestement exagérées », caractère qui s'apprécie au moment du versement au vu de l'âge, de la situation familiale et patrimoniale du souscripteur. Ces contrats sont en toute hypothèse gros de débats et de divisions entre les bénéficiaires de l'assurance-vie et les héritiers qui s'estimeront lésés. Largement exonérés d'impôt mais vivement encouragés par les pouvoirs publics, ils traduisent une avancée de la contractualisation des liens patrimoniaux individuels qui, en permettant à quiconque de gratifier tout élu de son choix, contribue simultanément à souscrire l'individu du collectif qui l'institue.

En outre, la fiscalité française en matière d'exonération de droits de transmission par l'assurance vie est beaucoup plus avantageuse que celle de nos partenaires de l'Union Européenne et une uniformisation des fiscalités ne peut conduire qu'à une réduction voire une disparition de certains avantages, ce que souhaite également le législateur français. Cette mesure qui vise essentiellement l'assurance vie placement (l'assurance décès pure ne devrait pas être touchée), serait compensée par une révision à la baisse du barème des droits de mutation par décès, ce qui n'est pas à l'ordre du jour.

Pour éviter les risques d'une délocalisation de l'épargne française vers l'étranger, de tels changements ne sont possibles que dans le cadre d'une harmonisation de fiscalités européennes et en particulier des obligations déclaratives des assurés à l'intérieur de l'Union Européenne.

Nous ne sommes donc pas à la veille d'une telle réforme, mais il convient de s'y préparer, même si elle ne devait s'appliquer qu'aux contrats souscrits après sa mise en place.

## **L'ASSURANCE VIE FACE AUX ATTENTES DES ASSURES**

Le choix d'un placement en assurance vie recouvre toujours au moins deux aspects. D'une part la conformité du placement aux besoins et aux objectifs liés à la gestion patrimoniale, d'autre part les caractéristiques du contrat que l'assureur propose. Nous allons examiner l'un et l'autre de ces aspects.

### ***L'ASSURANCE VIE FACE AUX BESOINS OBJECTIFS DE LA GESTION PATRIMONIALE***

Si nous en jugeons par l'évolution fulgurante des volumes traités par les sociétés d'assurance vie, on peut en déduire, sans risque de se tromper, que l'assurance vie

correspond bien aux besoins fondamentaux de protection, de sécurité, de prévoyance, de transmission de patrimoine et de défiscalisation qui sont au cœur des préoccupations des épargnants français. Les incertitudes du contexte économique ne font qu'amplifier ce phénomène et accroître les besoins de sécurité à long terme.

### **L'assureur vie au service de l'épargne**

L'assurance vie n'est pas, et de loin, le seul moyen d'épargner à long terme.

L'acquisition de la résidence principale, par exemple, constitue souvent le premier acte d'épargne important que l'on fait sans se préoccuper de sa rentabilité.

Si on laisse de côté les aspects qualitatifs de l'épargne constituée (rentabilité, défiscalisation, sécurité) que nous verrons ci-après, pour n'examiner que l'acte d'épargne, on constate que l'assurance vie est un excellent moyen de se constituer un capital en douceur. C'est l'instrument idéal pour se contraindre à épargner.

L'assurance ne manquera pas de faire les rappels nécessaires et de proposer des solutions en cas de difficultés temporaires.

Si la solution « assurance vie » a bien été choisie pour ce qu'elle est, c'est-à-dire une épargne longue, il n'est pas facile de trouver un service équivalent parmi l'offre concurrente. En effet, la variété des formules et la souplesse qu'offrent les assureurs pour passer d'une formule à l'autre sont de facteurs destinés à encourager le processus d'épargne : les variations de revenus, les changements de situation et autres aléas peuvent être facilement pris en compte dans un contrat d'assurance vie tout en préservant la relation contractuelle entre l'assureur et son client et en protégeant les avantages acquis, le plus souvent à la satisfaction de ce dernier.

### **L'assurance vie au service de la protection contre les effets de l'inflation**

Le plus grave pour un assuré serait, au terme de son contrat d'assurance vie, de recevoir un capital ridiculement faible après avoir versé des primes pendant toute une vie. Dans le passé, cette situation a réellement existé et a contribué à ternir l'image de l'assurance. Elle pose à l'assurance vie un double problème : celui du rendement, avec les contraintes réglementaires et celui de l'effort d'épargne de l'assuré qui ne peut se contenter, d'épargner le même montant, en francs courants, au fil de ans.

Concernant le premier aspect, les assureurs se sont fixé comme mission de proposer des produits libellés en francs, qui, au minimum, protègent de l'inflation les sommes qui leur sont confiées et, au-delà, offrent une revalorisation régulière et d'un niveau comparable aux placements concurrentes.

L'assurance dispose de tous les outils nécessaires pour protéger l'épargne de ses assurés contre les effets de l'inflation et simultanément inciter ces derniers à accroître leur effort d'épargne pour suivre l'évolution du coût de la vie. C'est ainsi que nous avons vu les

mécanismes de la revalorisation et de l'indexation. Un choix judicieux du taux de base aura une incidence sur l'accroissement de l'épargne à la suite de revalorisations successives. « L'effet de cliquet » garantit que ce qui a été obtenu une année est définitivement acquis et ne peut être remis en cause par la société d'assurance. Cette garantie est indispensable pour les contrats libellés en francs. Le résultat sera une épargne significative à la fin du contrat. En cela, l'assureur aide l'assuré à atteindre son objectif d'épargne et ceci, bien entendu, dans le cadre d'un contrat à primes périodiques.

### **L'assurance vie au service de la retraite**

La retraite est devenue, aujourd'hui, une préoccupation majeure, non seulement pour ceux qui sont en âge de la prendre, mais aussi pour ceux qui entrent dans la vie active. Sur cet enjeu, les assureurs sont très bien placés pour mettre au moins de produits qui guident l'épargnant pendant tout la durée de son effort d'épargne et qui débouchent sur le versement d'une rente en complément de la retraite. Compte tenu que l'échéance peut être lointaine, la solidité financière de l'assureur et la certitude que la société existera toujours à l'époque de la retraite est un facteur à prendre en considération.

L'évolution des besoins de retraite complémentaire se fait à partir d'un diagnostic retraite qui doit tenir compte des régimes déjà souscrits : régime de base, régime complémentaire.

De nombreux logiciels permettent de calculer le montant de la retraite à laquelle le client a droit.

Le bilan patrimonial permet au gestionnaire de patrimoine d'estimer la capacité d'épargne de son client en tenant compte des engagements en cours. Il est clair qu'il faut faire des hypothèses sur l'emploi, l'évolution probable de la carrière ou le type de travail et le niveau de rémunération sur la période qui sépare l'intéressé de sa mise en retraite. Une autre estimation délicate consiste à évaluer les besoins du ménage pendant la retraite : logement, dépenses courantes et, surtout, loisirs. Avec ces éléments le conseil en gestion de patrimoine pourra apprécier si son client a besoin d'un produit d'épargne destiné à combler un déficit retraite. Un programme d'assurance vie, s'étalant sur une longue période peut s'avérer la réponse la mieux adaptée.

Les mécanismes d'incitation à l'épargne que nous venons de voir dans les paragraphes précédents sont autant de facteurs favorables dans l'optique d'une épargne-retraite. Les rentes différées, sont particulièrement adaptées à ce besoin. Si l'assuré accepte les différentes revalorisations, il pourra bénéficier d'une rente confortable pour un effort d'épargne modulé en fonction de ses ressources ce qui le mettra à l'abri de l'effritement probable des retraites par répartition.

Enfin, le service de rente, par l'assureur, correspond à une véritable prestation qu'il faut apprécier à sa juste valeur. Il ne faut pas oublier que les assureurs doivent pratiquer la revalorisation des rentes qui correspond à une rémunération de l'épargne constituée même en cours de versement de la rente.

Ces conditions doivent se négocier à la souscription du contrat. Mais, au moment de la retraite, on pourra préférer recevoir un capital. Les options au terme laissent en général toute liberté au souscripteur du contrat.

## L'assurance vie au service des placements

L'offre de produits et de services de l'assurance vie en matière de placement est extrêmement large.

L'un des avantages non négligeables de l'assurance vie est d'offrir à tous ses clients, et, en particulier, à ceux qui n'ont, ni les connaissances, ni le temps de gérer leurs placements, les services de gestionnaires de capitaux choisis parmi les plus performants du marché. C'est également le cas de certaines SICAV dont les performances sont excellentes. Mais il se trouve fréquemment que ce n'est pas dans l'une de celles-ci que l'on a placé son épargne, et que si, par malheur, on décide soudain d'investir dans l'une de ces "SICAV miracle", l'année suivante, les résultats sont décevants. C'est que de nombreux épargnants jouent les apprentis sorciers et que le placement est un métier difficile : il faut anticiper les hausses pour en bénéficier et, à l'inverse, anticiper les baisses pour vendre au bon moment. Dans la recherche des meilleurs placements, il est toujours possible de trouver un placement ou une SICAV dont les résultats sont meilleurs que ceux offerts par les contrats d'assurance vie disponibles sur le marché. Par contre, il est très rare que la gestion individuelle d'un non professionnel soit, globalement et sur une longue période, meilleure que celle d'une société d'assurance réputée. En fait, c'est le bon sens, mais ceux qui aiment maîtriser leur gestion ne l'admettent pas et préfèrent prendre eux-mêmes leurs risques et leurs décisions. Parmi les concurrents de l'assurance vie, les professionnels de la gestion de fortune ou de titres, ou même les sociétés de bourse doivent amortir leurs coûts et seuls les gros portefeuilles bénéficient des services et des conseils des gestionnaires les plus compétents.

Dans le cadre d'un contrat d'assurance vie, le mode et la gestion des placements peuvent être délégués à la société d'assurance qui met ses spécialistes à la disposition de l'épargnant pour effectuer la gestion la plus efficace possible. Rien de bien différent d'une SICAV, dont les gestionnaires de portefeuille utilisent les mêmes techniques de pointe pour obtenir les meilleurs résultats, si ce n'est que l'action du gestionnaire d'une SICAV Assurance s'inscrit à long terme. C'est un facteur déterminant pour l'optimisation du rendement. Les arbitrages sont faits par la société d'assurance et l'épargnant n'a pas besoin de se préoccuper des possibilités, du timing ou du cours de revente des actifs sur lesquels son produit d'assurance est adossé, à l'exception de certains produits récents permettant à l'assuré de donner son point de vue et de guider les arbitrages entre les divers actifs d'un contrat en unités de compte multisupports.

Sous l'angle de la variété des placements possibles, les produits d'assurance vie n'ont rien à envier aux produits bancaires et autres formes de placement : en euros sur l'actif commun de la société, en valeurs mobilières ou en OPCVM spécifiques, ou encore en parts de SCI ou SCPI. Ce sont les placements en unité de compte. Il est également possible de choisir le placement en devises... La palette des options d'investissement est très large et chacun devrait pouvoir y trouver un placement correspondant parfaitement à ses besoins et objectifs. La loi de juillet 1992 autorise désormais un plus grand nombre de supports et le champ est si large que toutes les possibilités sont offertes : investissements immobiliers à l'étranger, adossement sur des obligations à coupons zéro, fonds d'action étrangères, fonds de fonds.

Examinons si les placements en assurance vie sont performants sur les trois critères fondamentaux des placements : la sécurité, le rendement et la liquidité.

## • Sécurité

Il convient de distinguer la sécurité offerte par la société d'assurance et la sécurité offerte par le placement choisi, la première partie de la proposition qui concerne la sécurité de l'entreprise d'assurance sera examinée ultérieurement.

Quant à la sécurité du placement lui-même, insistons sur le fait que les actifs des assureurs sont gérés par des professionnels compétents, encadrés par des règles prudentielles très strictes. Il en résulte que, les actifs de la société d'assurance, mais également les OPCVM et les sociétés d'investissement immobilier sont, en général, particulièrement bien gérées, et offrent toutes les caractéristiques de sécurité maximum. Par contre, la sécurité générale d'un contrat peut être mise en danger par le choix de l'assuré qui décide d'adosser son contrat à un actif de son choix qui n'offrirait pas toutes les garanties voulues.

On peut en déduire que le meilleur niveau de sécurité est obtenu par la souscription de contrats en euros adossés à l'actif général d'une société d'assurance de taille nationale. Cet actif général est composé d'une grande variété de placements, immobiliers et mobiliers, dont la valeur déclarée au bilan masque souvent des plus-values latentes importantes qui mettent les assureurs à l'abri des crises conjoncturelles même durables. En outre, l'expérience des gestionnaires des différents actifs leur permet d'obtenir des résultats qui sont parmi les meilleurs du marché.

## • Rentabilité

La rentabilité peut apparaître comme le point le plus faible de l'assurance vie les sociétés d'assurance sont, en effet, obligées de donner toutes les informations sur les prélèvements (frais et chargements destinés à rémunérer leur réseau et leurs gestionnaires) qui s'imputent, d'une manière ou d'une autre, sur le rendement du placement de l'épargne. Si nous ne parlons que de rentabilité brute, c'est-à-dire avant prise en compte de la fiscalité et des avantages spécifiques de l'assurance vie, il est peu probable que l'assurance offre un rendement aussi bon qu'un placement équivalent en direct, à cause du niveau élevé des frais prélevés.

C'est pourtant le cas et l'épargnant ne doit pas se laisser impressionner par les chargements annoncés. Il doit vérifier le rendement réel du contrat. En outre, lorsqu'on examine la rentabilité d'un contrat d'assurance, il est important de savoir si les taux de rentabilité annoncés se rapportent à 100 euros de prime pure versée ou à 100 euros de prime commerciale.

Les assureurs ont tendance à annoncer leurs rendements sur la base des primes pures et non pas des primes commerciales. Sur ce point précis, il faut savoir analyser la composition de la prime d'assurance et nous espérons que ce cours peut y contribuer. Si la prime contient une part d'assurance décès, il est évident que le rendement sur la prime commerciale n'a plus de sens.

On a tendance à comparer les chargements des polices d'assurance et leur incidence sur le rendement global aux coûts que font supporter les banques à leurs clients. Ceux-ci sont en apparence quasiment nuls. Cependant, il ne faut pas omettre de prendre en compte le système des jours de valeur qui correspond à une rémunération occulte ainsi que les coûts propres aux types de placements proposés. Enfin, que sera la rentabilité des placements bancaires lorsque les banques seront obligées de rémunérer les comptes de leurs clients et seront donc obligées de facturer les services qu'elles offrent aujourd'hui ? Cette pratique a tendance à se développer dans d'autres pays du marché commun. Doit-on s'attendre à ce qu'elle vienne prochainement en France?

• **Liquidité**

De nombreux conseillers s'accordent pour dire que, contrairement aux apparences, l'assurance est un des placements les plus liquides que l'on puisse trouver actuellement. Il s'agit, bien entendu, de la notion de liquidité associée à un placement offrant une rémunération comparable à celle du marché. On appellera liquidité, la possibilité de disposer de son épargne sans porter atteinte au rendement, ni au capital par une cession intempestive dans une période défavorable. C'est dans cette acception que l'assurance vie, avec ses diverses formules permettant d'obtenir des avances ou d'effectuer des retraits, peut être considérée comme un placement très liquide.

Les divers points que nous venons d'évoquer peuvent se résumer dans le tableau ci-après.

**L'ASSURANCE VIE FACE AUX CRITERES DE PLACEMENT**

	SECURITE	RENTABILITE	LIQUIDITE
SECURITE	La garantie de sécurité: choisir un assureur parmi Les sociétés françaises de taille nationale		

RENTABILITE	Excellente compte tenu de La sécurité. On peut trouver mieux sur le marché mais peut être avec un risque	Ce n'est pas le domaine privilégié de l'assurance. Cependant Les rendements ont été très élevés ces dernières années	
LIQUIDTE	Liquidité excellente compte tenu de la sécurité obtenue qui est totale	Peu de placements peuvent conjuguer la rentabilité de l'assurance vie avec tel degré de un liquidité	De nombreux dispositifs font de L'assurance vie un des produits Les plus liquides du marché si on prend en compte La sécurité La totale, rentabilité et l'aspect fiscal. On na pas besoin de sacrifier les autres critères pour obtenir une bonne liquidité

## Les services spécifiques de l'assurance vie

Dans l'optique de satisfaire les besoins d'une gestion efficace de patrimoine, il est des domaines où l'assurance vie est le seul recours. En effet, les sociétés d'assurance vie qui ont l'exclusivité de l'établissement des contrats d'assurance sur la vie humaine, bénéficient d'un cadre juridique et fiscal qui leur est propre.

## Protection contre les risques de la vie

C'est le domaine privilégié de l'assurance vie et cet aspect a été largement développé plus avant : assurance contre les événements de tous ordres qui laissent les proches dans le besoin, assurance contre les atteintes au patrimoine "revenus" que nous avons défini.

Garanties principales et garanties complémentaires font partie de cet arsenal à la disposition du souscripteur.

Là encore, l'imagination des assureurs permet de résoudre la plupart des cas possibles sans difficulté. Assurance de survie, rente éducation, assurance décès sur deux têtes, assurance réversibles, garanties maintenues en cas de non paiement des primes à la suite d'un décès ou d'une infirmité, assurance dotale... les possibilités sont infinies et chacun devrait pouvoir trouver un contrat à la mesure de ses besoins.

Souvent, les garanties décès sont combinées avec des garanties en cas de vie ayant Le placement comme objectif. Cette formule simplifie la gestion de l'épargnant, mais ne permet pas de connaître précisément les coûts et le rendement de chaque opération.

## **Transmission de patrimoine (capital à transmettre)**

L'assurance vie, en particulier la garantie décès, bénéficie d'un cadre juridique et fiscal très avantageux qui favorise l'utilisation de l'assurance vie comme vecteur privilégié de transmission du patrimoine.

L'assurance décès est le moyen le plus efficace pour effectuer des libéralités en dehors du cadre réglementé des quotités disponibles et des réserves légales des héritiers réservataires. Le contrat est établi au profit du bénéficiaire qui dispose d'un droit exclusif sur le bénéfice de l'assurance et donc sur le capital assuré dès l'origine du contrat quelle que soit la date où il accepte le bénéfice de l'assurance.

Comme nous l'avons déjà évoqué plus haut, la loi précise que les sommes assurées ne font pas partie du patrimoine de l'assuré, ni de celui du souscripteur. Elles ne seront pas incorporées dans sa succession et ne seront donc soumises, ni aux règles du rapport, ni à celles de la réduction pour violation de la réserve des héritiers réservataires.

Le seul conseil que l'on puisse donner à ce stade est que les versements faits sur les contrats d'assurance soient étalés dans le temps et d'un montant suffisamment raisonnable, tant du point de vue des revenus que du patrimoine du souscripteur.

Cette sage précaution évitera que les héritiers, les créanciers ou même l'administration fiscale ne puissent remettre en cause le bien-fondé de l'assurance.

## **L'assurance vie : paradis fiscal**

Les avantages fiscaux représentent le principal attrait de l'assurance vie. Ces avantages fiscaux, nous l'avons vu au chapitre 5, concernent :

- la déduction d'une partie des primes de l'impôt sur le revenu,
- la non-imposition des prestations versées en cas de décès : ni droits de succession, ni impôt sur le revenu, dans les limites prévues par les articles 990-1 et 757b du C.G.I.
- la non-imposition des produits des placements en assurance vie lorsqu'ils sont conservés plus de 8 ans, dans le cadre de contrats DSK ou NSK
- enfin, presque tous les contrats non-rachetables échappent à l'I.S.F. si les primes sont versées avant 70 ans.

L'ensemble de ces avantages fiscaux oblige à voir les caractéristiques des produits d'assurance sous un autre jour. Ainsi, le rendement des placements en assurance vie qui

est pénalisé par le niveau de frais qu'il supporte, doit-il être examiné avant et après fiscalité.

## **COMMENT CHOISIR UN CONTRAT D'ASSURANCE VIE**

Les critères de choix d'un contrat d'assurance vie font l'objet de nombreux articles dans la presse spécialisée auxquels l'étudiant de l'ESSEC pourra se reporter. Rappelons néanmoins les grands principes qui doivent guider l'épargnant dans le choix de son placement et en particulier dans le choix d'un contrat d'assurance vie.

### *La sécurité*

#### **Le cadre législatif protecteur**

L'assurance vie est assujettie à une réglementation très stricte destinée à protéger l'épargnant. Le Code des Assurances oblige, en effet, les sociétés d'assurance à effectuer les provisions nécessaires pour être en mesure d'honorer tous leurs engagements vis-à-vis des assurés. Ce cadre législatif concerne aussi bien le niveau minimal des provisions et des fonds propres exigé par la loi que la qualité des placements effectués tant avec les fonds propres qu'avec l'épargne des assurés. C'est essentiellement ce dernier point qui distingue les règles applicables aux banques de celles applicables aux sociétés d'assurance et qui, sur ce plan, est nettement à l'avantage des assureurs. Sans être exceptionnelle, la tutelle de la Commission des Assurances est particulièrement sévère et l'une des plus efficaces. Il faut savoir que les législations qui s'appliquent aux sociétés d'assurance britanniques et américaines, par exemple, sont beaucoup plus souples, et n'ont pu empêcher des faillites retentissantes (cf. Executive Life aux U.S.A.). Il convient donc d'être extrêmement prudent lorsqu'on souscrit un contrat auprès d'une société étrangère qui n'a pas d'établissement permanent en France.

#### **Sécurité et solidité de l'assureur**

Il n'est pas besoin de rappeler que l'assurance vie est un placement à long terme. De ce fait, la première assurance à prendre est de vérifier que l'assureur que l'on a choisi a bien les moyens de surmonter les crises et d'être encore en activité le jour où le souscripteur voudra disposer de son épargne. Rien ne sert de souscrire un contrat moins cher et plus performant.

Croisons ces différents aspects dans une matrice dont chaque case peut servir de révélateur des besoins.

Il ne nous est pas possible d'entrer dans le détail de cette grille d'analyse qui représente un outil de réflexion pour découvrir et classer les objectifs des clients potentiels de l'assureur. On peut cependant en donner quelques éclairages.

Dans la colonne "Les revenus actuels", les besoins qui s'expriment ont trait à la protection immédiate du patrimoine "revenus" et seront centrés sur le travail et les conditions optimales pour générer un revenu. Parmi les préoccupations, la protection contre le chômage vient sans doute en tête, compte tenu de la situation actuelle de l'économie et de l'emploi. Puis on trouvera le désir de se protéger des conséquences néfastes qu'une maladie ou une infirmité pourrait avoir sur les revenus, voire sur l'emploi. Les régimes obligatoires de protection sociale nous font un peu oublier ces préoccupations, mais les difficultés auxquelles ces régimes doivent faire face à l'heure actuelle pourraient faire ressurgir le besoin d'une protection personnalisée.

Dans la colonne "Les revenus futurs", les préoccupations décrites ci-dessus prennent une importance d'autant plus grande qu'à partir d'un certain âge, il est devenu pratiquement impossible de retrouver un emploi. Donc, aux inquiétudes liées à la santé et au chômage, viennent s'ajouter celles de la retraite. Les régimes de répartition qui s'essouffent incitent chacun à envisager la constitution d'un complément de retraite par capitalisation. Enfin, si l'on conjugue les problèmes de l'emploi à ceux de la retraite, il peut être utile de considérer une épargne en vue d'une mise en retraite anticipée, ce qui devient de plus en plus fréquent. Il est donc raisonnable d'envisager le risque d'être mis en "retraite" avant d'avoir eu le temps d'acquiescer tous ses droits ou à un âge ne donnant pas encore droit à une retraite suffisante. Il faut donc aussi épargner pour combler ce "déficit retraite".

Mais c'est surtout en considérant la situation des "autres après soi" que les problèmes potentiels peuvent prendre différentes formes : le conjoint survivant aura-t-il suffisamment de ressources pour vivre correctement ? Les enfants auront-ils un revenu leur permettant de poursuivre des études conformes à leurs ambitions ? Sans parler du cas des familles qui ont la charge d'un enfant handicapé qui risque de se retrouver sans soutien. Pour envisager une protection contre le drame d'un décès prématuré, il convient de comparer les besoins de la famille et des proches au patrimoine qui a été constitué et aux ressources garanties en cas de décès.

Les formules de protection sont variables en fonction de l'âge de la personne considérée.

On doit envisager les moyens de protection des biens qui composent le patrimoine actuel. A partir d'un certain âge, il faut envisager comment et à qui on va transmettre son patrimoine et mettre en place le dispositif adapté.

Comme nous pouvons nous en douter, les assureurs ont de nombreuses réponses et des produits adaptés à la plupart de ces situations.

## **La variation des besoins selon l'âge**

Si les problèmes que nous avons évoqués se posent à toute personne qui désire protéger et élargir son patrimoine, la pondération des besoins et la priorité accordée aux objectifs évoluent avec l'âge. Il convient de distinguer plusieurs tranches d'âges et examiner chacune d'entre elles en termes de revenus, de patrimoine, de capacité d'épargne, de risques encourus.

## • Le départ dans la vie active, de 25 à 35 ans

C'est le début dans la vie active, la joie de prendre son indépendance et de toucher ses premiers salaires. A cet âge, on a beaucoup plus envie de goûter aux plaisirs de la vie que de se priver pour épargner et penser aux moyens de protection contre d'éventuelles catastrophes. Mais c'est aussi la période où on va fonder une famille et il faut prendre en considération la sécurité des siens : se couvrir contre les accidents ou les maladies qui pourraient diminuer les moyens physiques de travailler et de gagner sa vie. Ce risque est, en général, partiellement couvert par une assurance collective souscrite par l'entreprise pour laquelle on travaille, mais ce n'est pas toujours le cas.

Ne doit-on pas envisager d'étendre cette garantie aux conséquences d'une invalidité permanente? N'est il pas nécessaire de souscrire une assurance complémentaire pour offrir à sa famille une solution aux problèmes matériels que ne manqueraient pas de poser le décès? Nous verrons plus loin que l'assurance décès peut être souscrite avec doublement ou triplement du capital en cas d'accident. Dans cette tranche d'âge l'espérance de vie est grande et les accidents doivent être plus redoutés que la maladie, l'assurance avec doublement ou triplement est particulièrement économique et adaptée.

## • La maturité, de 35 à 55 ans

C'est un âge auquel on atteint sa maturité non seulement individuelle mais également professionnelle. La carrière prend son essor et les frais de premier établissement sont amortis. Pendant cette période, on cherche à acquérir son logement familial, la capacité d'épargne devient plus grande. On peut envisager l'avenir avec sérénité si on a un emploi stable. Mais les charges risquent d'être lourdes si on a des enfants qui poursuivent des études qu'il faut financer. Finalement le train de vie familial a pris son régime de croisière. En ce qui concerne les risques de maladie ou d'accident, ce sont les mêmes que ceux que nous avons évoqués plus haut, mais les conséquences peuvent être plus graves. En cas d'incapacité, d'infirmité ou de décès, les enfants pourraient être obligés d'abandonner leurs études. Le conjoint survivant risque d'être sans ressources et de devoir réduire son train de vie. On recherche des solutions adaptées. Simultanément on s'intéresse aux moyens d'épargne les plus rentables mais également les plus sûrs. La déduction fiscale évoquée ci-dessus ne peut plus être une raison suffisante pour mettre de l'argent de côté. L'avantage fiscal, sans être négligeable, correspond à une épargne beaucoup trop faible face aux capacités d'épargne que l'on a désormais. On épargne pour élargir le patrimoine familial et compléter la retraite sur laquelle planent des incertitudes de plus en plus grandes.

## • La fin de la carrière professionnelle, de 55 à 65 ans

Selon la façon dont les événements ont tourné, soit on se trouve au zénith de sa carrière professionnelle, soit, au contraire, menacé de retraite anticipée, de licenciement ou de réduction de salaire. Il est clair que ni les besoins ni les objectifs ne seront comparables. Ce qui est en revanche caractéristique de cette tranche d'âge, c'est que les enfants ont probablement terminé leurs études et ont quitté la résidence des parents. Le logement

devient trop grand et les besoins évoluent. Le patrimoine familial s'est consolidé au fil des ans, soit par l'épargne directe, soit par l'héritage. C'est une époque active sur le plan patrimonial, car elle est l'occasion de reclassements, de donations. On commence à songer à la transmission de ses biens pour aider ses enfants à réussir dans la vie ou offrir à ses proches parents une vie plus confortable. Si la période précédente a été l'occasion de préparer sa retraite, c'est le moment de finaliser le dispositif en l'améliorant. Les besoins ayant diminué, on peut investir un peu plus sur la retraite.

### • **La retraite active ou non, à partir de 60 ou 65 ans**

Normalement, il est trop tard pour épargner. Mais ce n'est pas le cas pour tout le monde. Le temps laissé disponible par la cessation d'activité donne le loisir de gérer son patrimoine. On s'intéresse à tous les produits du marché. Il est évident que la sécurité est un facteur auquel on attache de plus en plus d'importance. On n'a pas économisé toute sa vie pour voir son capital partir en fumée sur un investissement trop spéculatif.

On peut être tenté de transformer une partie de son capital en rente viagère pour compléter sa retraite ou même en rente certaine.

Enfin, c'est l'époque pendant laquelle on va devoir songer à la transmission de son patrimoine et, dans ce domaine, l'assurance vie est encore souveraine. La préoccupation peut être non seulement d'organiser la transmission de ses biens mais aussi de préserver les héritiers de la charge des droits de succession ou de s'assurer qu'un bien pourra rester dans la famille et ne sera pas vendu pour acquitter l'impôt.

### **La grille d'analyse des besoins selon l'âge**

En croisant les critères d'âge avec les deux grands thèmes de la gestion de patrimoine : "revenu" et "capital", on obtient une matrice qui permet de découvrir et d'analyser les besoins spécifiques à chaque tranche d'âge, l'intérêt et les priorités que l'on accorde aux patrimoines "revenu" et "capital" à différentes étapes de la vie.

### **Les profils des épargnants et des détenteurs de patrimoine**

Le milieu social dans lequel on a été élevé et celui dans lequel on vit conditionne les rapports que l'on a avec l'argent et induisent une manière de gérer ses revenus et son capital.

De même, le niveau éducatif et culturel, les filières de formation que l'on a suivies et le milieu professionnel dans lequel on évolue, ont une grande influence sur les attitudes et les comportements face à la gestion de son patrimoine et la détermination des besoins et des objectifs qui s'y rapportent.

Sans vouloir entrer dans le détail, on peut distinguer quelques profils types:

- Les stratèges des affaires,
- Les bâtisseurs de fortune,
- Les épargnants avant tout,

- Les fans de SICAV.

## Les placements: concilier l'inconciliable

Les épargnants ont comme caractéristique commune de désirer des placements qui ont tous les avantages et un minimum d'inconvénients.

Ils cherchent, bien entendu, un placement sûr (récupérer leur mise dans tous les cas), un placement rentable (les revenus doivent être élevés et si possible, les plus-values également) et un placement liquide (il faut pouvoir disposer de son argent à tout instant). Il est clair que la position de celui qui place ses fonds est légitime, mais si un tel placement existait, il ne se trouverait personne pour le vendre!

**On peut, dans tous les cas, satisfaire UN des critères suivants :**

**Sécurité - Rentabilité - Liquidité**

**On peut parfois satisfaire DEUX critères à la fois**

**Mais il est rare qu'an arrive à satisfaire les trois critères à ta fois...**

Ainsi, le placement idéal serait celui qui offrirait à la fois:

- RENDEMENT élevé,
- SECURITE totale,
- LIQUIDITE immédiate.

Malheureusement, un tel placement n'existe pas!

La conjugaison de ces critères, correspond à des placements et à des types de gestion très différents, comme on peut le voir sur le tableau ci-après.

Mais au juste qu'entend-on par sécurité, rentabilité et liquidité? Le dernier terme est le plus facile à définir :

Nous l'avons vu : on dira qu'un placement est **liquide** s'il permet de débloquer les fonds très rapidement (une semaine, un jour, une heure, ...) sans subir une perte sur le capital ni mettre en péril la rentabilité de l'opération. Ainsi un placement en actions dont le cours est très volatile ne peut être qualifié de liquide s'il existe un risque de perdre une part de capital investi pour le transformer en liquidités.

## TABLE D'ARBITRAGE DES PLACEMENTS

	SECURITE	RENTABILITE	LIQUIDITE
SECURITE	Sécurité seule. Le placement peut		

	avoir un peu de rendement et une faible liquidité dans la mesure où la sécurité est assurée.		
RENTABILITE	Placement à terme sur des valeurs sûres. Déblocage des fonds difficile ou entraînant une perte de rentabilité	Rentabilité seule. Préférence pour les placements spéculatifs à moyen et long terme.	

## CE QU'IL FAUT RETENIR

La gestion de patrimoine consiste à protéger et faire fructifier des biens mais aussi à protéger le "patrimoine revenus", ce qui correspond à des produits et des services spécifiques. L'assurance vie offre une vaste gamme de produits particulièrement bien adaptés à la gestion de patrimoine.

Les besoins de la gestion de patrimoine ne peuvent être mis en relief qu'après un diagnostic patrimonial. Ils représentent ce qui doit être comblé par un produit de placement, d'épargne, de transmission, de prévoyance. Les objectifs peuvent varier en fonction de l'origine sociale, du niveau culturel, du métier et de l'âge. En fonction des objectifs, il faudra doser le couple sécurité - rentabilité.

Il n'est pas nécessaire de posséder un capital important, ni d'être à la retraite pour s'intéresser à la gestion de patrimoine et à l'assurance vie. Dès le début de la vie active, on peut envisager la constitution d'une épargne et la protection de la cellule familiale contre les accidents de la vie.

Enfin, le meilleur placement est un compromis entre trois paramètres que l'épargnant doit optimiser en fonction de sa perception et de ses objectifs.

- Le rendement maximum
- La sécurité totale
- Une liquidité immédiate

## Douze manières d'utiliser son assurance-vie

L'assurance-vie permet de nombreuses utilisations et des montages juridiques, surtout lorsqu'elle est jumelée avec un autre produit ou qu'elle vient comme accessoire ou complément d'une stratégie patrimoniale. Dotée d'un régime spécifique, l'assurance-vie offre des solutions adaptées à de nombreuses situations.

Elle peut permettre de :

**1 – Soulager un besoin d'argent temporaire :** votre voiture vient de vous lâcher, mais vous disposez de 10 000 € sur votre contrat d'assurance-vie: pas de problème, vous pouvez « emprunter » à votre assureur. Dans la plupart des cas, vous obtiendrez jusqu'à 8 000 €. Il vous suffira de demander une avance. Si votre contrat est un contrat en unités de compte ou un multisupport, le montant de l'avance est limité à 60 % de l'épargne disponible, tandis qu'il peut atteindre 80 % sur un contrat en euros.

**2 – Obtenir des revenus réguliers :** l'argent déposé sur un contrat et les intérêts sont toujours disponibles, les premières années comme par la suite. Il est donc possible d'obtenir chaque mois ou trimestre des revenus complémentaires.

Lorsque le contrat, souscrit à partir du 1er janvier 1990, n'a pas atteint huit ans, les intérêts et plus-values sont :

- soumis à un prélèvement fiscal libératoire (PFL) et à des prélèvements sociaux (11 % en 2005) d'un montant total de 46 % (35 % + 11 %) lorsque la durée du contrat est inférieure à quatre ans;
- soumis à un prélèvement fiscal libératoire et à des prélèvements sociaux d'un montant total de 26 % (15 % + 11) lorsque la durée du contrat est comprise entre quatre et huit ans;
- ou à l'imposition sur le revenu si le contribuable le désire.

Mais attention, certains contrats ont des pénalités contractuelles lorsque le retrait intervient les premières années. Ces pénalités peuvent atteindre 5 % des sommes retirées.

**3 – Constituer une aide en cas de gros pépin :** avant même que le contrat n'ait atteint huit ans, les sommes déposées sur une assurance-vie peuvent être récupérées sans imposition en cas de mise à la retraite anticipée de l'assuré ou de son conjoint, licenciement, invalidité de l'assuré ou de son conjoint.

**4 – Remplacer une hypothèque :** un contrat d'assurance-vie peut être donné en garantie comme le serait une maison. Bien entendu, le contrat doit être suffisamment approvisionné pour servir de garantie. La mise en gage ou en nantissement d'un contrat peut être utilisée dans un prêt classique, comme dans un prêt, in fine. Il permettra aussi au dirigeant d'une entreprise désirant la céder de rembourser son compte courant d'associé. Il a été jugé que le nantissement d'un contrat d'assurance-vie n'interdit pas les arbitrages entre supports, sauf si une clause spéciale d'interdiction ou de limitation des arbitrages est stipulée dans l'acte de nantissement (Cass. com., 12/07/05).

**5 – Investir en Bourse sans impôts :** quand on dispose d'une fortune importante, il est possible de faire gérer des valeurs mobilières à l'intérieur d'un contrat d'assurance-vie (contrat dédié). L'avantage est une non-imposition des plus-values puisque le montant susceptible d'être investi n'est pas limité, alors que le montant du PEA est limité.

**6 – Utiliser son contrat comme un compte rémunéré :** lorsque le contrat a atteint une durée d'au moins huit ans, les sommes retirées ne sont pas imposées ou peu imposées (prélèvement de 7,5 %). Rien n'interdit de faire un versement et trois ou six mois plus tard de retirer les fonds sans impôts.

**7 – Disposer d'un choix exceptionnel pour récupérer son épargne :** au terme de votre contrat d'assurance-vie, on peut récupérer les sommes disponibles de plusieurs manières:

- soit le capital en une seule fois;
- soit le capital en plusieurs fois, les sommes restantes continuant à procurer des intérêts au taux de rendement du contrat;
- soit sous forme d'une rente viagère payée jusqu'à son décès (non imposable lorsque le contrat a été ouvert sous la forme d'un PEP);
- soit sous la forme d'une rente temporaire payée pendant un nombre d'années déterminé.

**8 – Transmettre un capital sans droits de succession ou avec des droits limités.**

**9 – Répartir sa succession librement et faire des « dons »** grâce à la clause bénéficiaire.

**10 – Diminuer le montant imposable de ses revenus locatifs:** en souscrivant un prêt immobilier in fine, c'est-à-dire un prêt dont le capital n'est remboursable qu'à l'échéance (grâce à un contrat d'assurance-vie) et dont les intérêts sont remboursables pendant toute la durée du prêt, on peut augmenter le montant des intérêts remboursables les premières années, ce qui permet d'amplifier considérablement les intérêts déductibles et donc de bénéficier d'une fiscalité favorable.

**11 – Réduire le montant de l'ISF:** en plaçant des fonds en assurance-vie, on diminue ses revenus immédiatement imposables puisque le contrat capitalise les plus-values. Il existe même des contrats particuliers adaptés pour les personnes soumises à l'ISF.

**12 – Compléter sa retraite :** grâce à des retraits partiels, programmés ou non, il est possible d'améliorer sa retraite.

## **L'assurance-vie et sa fiscalité**

En assurance, la fiscalité est celle du contrat. Les supports et éléments qui constituent ces supports perdent leur fiscalité propre au bénéfice de celle du contrat d'assurance.

La fiscalité du contrat d'assurance est définie par la loi du 13 juillet 1930, modifiée le 31 décembre 1989, Code des assurances depuis 1976.

Mais nous avons vu que la création des produits dits de 4<sup>e</sup> génération (multisupports à versements et retraits libres) a poussé les gouvernements successifs à apporter des

restrictions à la loi du 13 juillet 1930 par des lois de finances qui ont modifié profondément certaines modalités.

*Ainsi, deux dates et deux articles sont à retenir:*

1. la date du **21 novembre 1991** pour la souscription des contrats.
2. la date du **13 octobre 1998** en ce qui concerne tes versements.

1. **Article 990-1** du Code général des impôts qui définit les modalités d'exonération partielle des droits de succession pour les versements faits après le 13 octobre 1998 par des souscripteurs/assurés âgés de moins de 70 ans.

2. **Article 757-b** du C.G.I. qui définit les modalités d'exonération partielle de droits de succession pour les versements faits après ce 13 octobre 1998 par des souscripteurs/assurés âgés de plus de 70 ans.

*Voyons maintenant chaque rubrique :*

#### • Revenus

Le principe de l'assurance est que les revenus sont réinvestis automatiquement. Ils ne sont donc pas consommés. Il n'y a donc pas de prélèvements fiscaux sur les intérêts du capital. Par contre, il y a des prélèvements sociaux (11 % en 2005).

La question s'est posée au Ministre des finances en 1998, Dominique Strauss Kahn (DSK), de ces prélèvements sociaux sur des contrats multisupports composés de FCP en euros et d'unités de compte.

Il a été décidé ce qui suit :

- sur le FCP en euros l'effet cliquet a pour conséquence de figer l'épargne constituée par le jeu du taux de rémunération du fonds. Il est donc possible chaque année de prélever 11% sur les intérêts réinvestis dans ce capital.

**Exemple:** J'investis 10.000€ le 1er janvier 2005 sur un FCP. Le taux de rémunération de ce FCP en euros est de 6%. Au lieu de verser 6% sur ce fonds, la société d'assurance prélève 11% pour l'Etat et rémunère le fonds à un taux net de  $6 \times 0.89\%$  soit **5.34%**. C'est ce taux net qui est annoncé au client et au public.

Sur les unités de compte il est impossible d'agir ainsi.

Prenons un **exemple:** Le 1er janvier 2005 j'investis 10.000€ sur une SICAV dont la part est évaluée à 100€. J'ai donc souscrit 100 parts. Le 31 décembre 2005 la part vaut 110€. Mon compte d'épargne est devenu 11.000€. J'ai donc dégagé 1.000€ d'intérêts (revenus fictifs). Je devrais donc prélever le 1 janvier 2006, 11% sur ces 1.000€. Or au moment de

faire l'opération je constate que la part de la SICAV ne vaut plus 110€ mais 90€, que mon compte d'épargne est devenu 9.000€ accusant ainsi une moins value de 1.000€. Si j'avais prélevé pour l'Etat autoritairement 11% de 1.000€ je devrais le rembourser. Il a donc été décidé que pour les intérêts sur les unités de compte, les 11% de prélèvements sociaux ne seraient prélevés que lors d'un retrait.

En résumé, si j'ai investi 20.000€ sur un multisupport dont 10.000€ en FCP en euros et 10.000€ en unités de compte et que je n'opère aucun retrait, les prélèvements sociaux sur les intérêts (11% en 2005) ne sont prélevés que sur la partie FCP en euros ce qui affecte le taux de rendement brut du fonds.

### • Plus values

La plus value est le cumul des intérêts du capital sur plusieurs années. Elle est, nous l'avons vu, la différence entre le prix de vente et le prix d'achat d'un bien au moment de sa cession. Elle est de façon plus pratique la différence entre le montant du compte d'épargne et le total des versements effectués.

**Exemple:** J'ouvre un compte d'épargne sous la forme d'un multisupport le 1er janvier 2002.

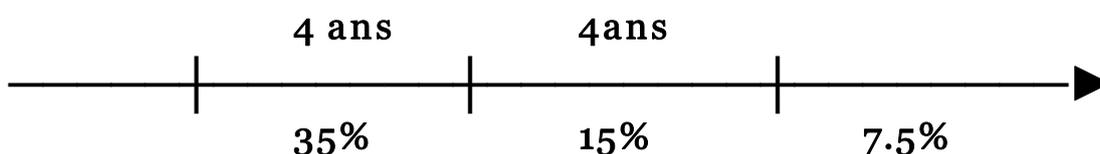
Je verse: 5 000 € le 1<sup>er</sup> janvier 2002  
4 000 € le 1<sup>er</sup> novembre 2002  
6 000€ le 1<sup>er</sup> janvier 2004

Je veux savoir le 1er mars 2005 quelle est la situation de mon compte. La société d'assurance me donne 2 chiffres:

1. Situation du compte au 01.03.2005 = 17 000 €
2. Total des versements effectués = 15 000 €  
depuis le 1 janvier 2002  
**Plus value:** = 2 000 €

• Si aucun retrait n'est effectué, il n'y a pas d'imposition sur la plus value. Le contrat se dénouera à mon décès selon des modalités que nous verrons tout à l'heure.

• Si je fais un retrait ne respectant pas la finalité du contrat d'assurance qui est « la transmission en cas de décès » j'ai une imposition sur la plus value qui est plus forte si je suis prêt de la souscription, ce qui est logique, selon un partage par périodes de 4 ans:



Autrement dit :

- retrait de la 1<sup>ère</sup> à la 4<sup>ème</sup> année qui suit la date de souscription, prélèvement libératoire de 35 % auquel s'ajoute les 11 % de prélèvements sociaux en 2005 soit 46 %. C'est une lourde pénalité.

- retrait de la 4<sup>ème</sup> à la 8<sup>ème</sup> année qui suit la date de souscription, prélèvement libératoire de 15% auquel s'ajoute les 11% de prélèvements sociaux en 2005 soit 26%. Nous retrouvons ici le montant du prélèvement libératoire de la plus value pour les produits bancaires, il y a donc une certaine logique.

Avant 1998 et la réforme DSK, il n'y avait plus d'imposition sur la plus value après les 8 ans qui suivaient la date de souscription. Ceci donnait un avantage énorme aux produits d'assurance par rapport aux produits bancaires.

En 1998 DSK a proposé aux assureurs 2 formules :

1. Si vous investissez vos contrats en actions françaises (au moins 50%) et 5% sur des FCPR ou des FCPI, je maintiens cette exonération fiscale sur la plus value. Ces contrats ont pris le nom de contrats DSK. Le Ministre des finances voulait par ce moyen inciter les sociétés d'assurance à investir sur des fonds français, si possible à risques et innovants.

2. Si vous voulez continuer à investir sur des FCP classiques et sans risques et internationaux, j'appliquerai un prélèvement libératoire de 7.50% (bien faible) auquel s'ajoutera les prélèvements sociaux (11% en 2005) soit 18.50% mais - pour ne pas pénaliser les assurés- ce prélèvement sera appliqué après un abattement sur la plus value de 4.600€ pour un célibataire et 9.200€ pour un couple ce qui en 1998 correspondait au patrimoine moyen des Français.

Nous avons ici une illustration de « ce bras de fer » dont je parlais entre assureurs et l'Etat à propos d'un produit, le multisupport, qui n'a plus d'assurance que le nom.

Depuis le 1er janvier 2005 l'on ne peut plus souscrire de contrats DSK. Ils sont remplacés par des contrats NSK qui reprennent la même philosophie : même montant du prélèvement libératoire, mêmes abattements, mais les fonds commun de placement doivent être investis pour au moins 30% valeurs françaises et 10% en FCPR ou FCPI.

### • Une spécificité des contrats d'assurance

Sur quelle assiette va porter le prélèvement libératoire en cas de retrait?

En effet, nous le savons, il n'y a pas de revenus consommés en assurance puisqu'ils sont réinvestis automatiquement.

Dans sa logique l'Etat français (et c'est tout l'intérêt du débat autour de ces questions financières où l'on doit respecter la loi cadre du 13 juillet 1930 même pour des produits qui

la bafouent !) ne sait pas - lorsque l'assuré fait un retrait - si c'est du capital qui est retiré ou les intérêts de ce capital (en Banque c'est simple puisque les revenus sont réputés consommés chaque année même s'ils ne le sont pas réellement).

Aussi pour déterminer l'assiette sur laquelle va porter l'imposition de la plus value en assurance l'on va appliquer la formule suivante:

$$\text{Assiette fiscale} = \text{Montant du retrait} - \left[ \frac{\text{Montant du retrait} \times \text{Total des versements}}{\text{Total du compte d'épargne}} \right].$$

### **Prenons un exemple:**

J'ai ouvert un compte d'épargne sur un multisupport annuel le 1<sup>er</sup> janvier 2002.  
Le 1<sup>er</sup> mars 2005 j'ai besoin de 5 000 €.

Je demande la situation de mon compte au 01.03.05.

→ compte d'épargne: 20 000 €

→ total des versements: 18 000 €

C'est sur 500 € que porteront les prélèvements libératoires de 35 %, 15 %, 0. (5000 inférieurs à l'abattement pour un couple).

### **• Autre particularité de l'assurance**

Nous nous souvenons que la loi du 13 juillet 1930 avait instauré une possibilité d'avance lorsque l'assuré qui s'était engagé sur le long terme - en principe jusqu'à son décès ou jusqu'à sa retraite - avait un besoin urgent d'argent.

Cette particularité s'applique aux contrats de 4<sup>e</sup> générations régis pas la loi du 13 juillet 1930 bien qu'ils ne comportent pas d'engagement sur le long terme (c'est toute l'ambiguïté de ces contrats).

### **Exemple:**

Compte d'épargne 20 000 €

Besoin de 5 000 €

Assiette fiscale 500 €

Supposons que nous soyons dans les 4 premières années qui suit la souscription : coût du retrait  $500 \times 46\% = 230 \text{ €}$

Si je choisis l'avance, celle-ci ne modifie pas la nature du contrat. Je continue à percevoir les frais de gestion du contrat (comme si le compte d'épargne était inchangé) soit en moyenne

0.8% sur ce type de contrat.

Coût de l'avance:  $5000 \times 0.8\% = 40 \text{ €}$

## Conclusion

Si je suis certain de rembourser l'avance assez rapidement, j'ai intérêt à choisir l'avance, moins coûteuse.

Si je suis sûr de ne jamais rembourser, j'ai intérêt à choisir le prélèvement libératoire sur le retrait car dans 6 ans j'aurais dépassé par le coût de l'avance annuel ( $6 \times 40 = 240$  €) le coût du retrait (230 €).

Il faut donc à chaque fois faire ce type de calculs pour conseiller au mieux l'assuré.

### • Le décès

4 articles du Code des assurances définissent sans aucune ambiguïté ce qu'il advient du contrat d'assurance lorsque l'assuré/souscripteur décède:

#### Article L 132-12

*« Le capital ou la rente, stipulés payables au profit d'un bénéficiaire déterminé, ne font pas partie de la succession de l'assuré. Le bénéficiaire, quelles que soient la forme et la date de sa désignation, est réputé y avoir eu seul droit à partir du jour du contrat, même si son acceptation est postérieure à la mort de l'assuré »*

C'est clair : le bénéfice de l'assurance n'est pas rapportable à la succession !

#### Article L 132-13

*« Le capital ou la rente payable au décès du contractant à un bénéficiaire déterminé ne sont pas soumis ni aux règles de rapport, à succession, ni à celles de la réduction pour atteinte à la réserve des héritiers du contractant. Ces règles ne s'appliquent pas non plus aux sommes versées par le contractant à titre de prime, à moins qu'elles n'aient été manifestement exagérées eu égard à ses facultés ».*

Cette notion de primes manifestement exagérées a fait couler beaucoup d'encre. Elle visait essentiellement les contrats souscrits avant le 20.11.91 qui échappant à toutes fiscalités pouvaient être outrageusement alimentés après le 20.11.91. Cette notion disparaît après la réforme DSK de 1998 notamment grâce à une instruction du 30 novembre 1999 puisque c'est l'article 990.1 du C.G.I. qui s'applique dans toute sa rigueur.

#### Article L 132-14

*« Le capital ou la rente garantis au profit d'un bénéficiaire déterminé ne peuvent être réclamés par les créanciers du contractant. Ces derniers ont seulement droit au remboursement des primes dans ce cas indiqué à l'article L 132-13 ».*

Ici, il y a une certaine logique. Prenons un **exemple** simple.

Un assuré souscrit un contrat le 20.08.1991 en y mettant 1 000 F de l'époque. Il prend date fiscalement. Il s'endette pendant des années auprès de plusieurs personnes. En 2004 il gagne au Loto une somme de 500 000 €. Au lieu de rembourser ses créanciers, il met cette somme sur un contrat d'assurance, bénéficiaire son épouse. Il meurt fin 2004. En vertu de l'article L 132-14 les créanciers n'ont aucun droit sur cette somme. Sans pouvoir être certains que les créanciers auront gain de cause, ils peuvent néanmoins attaquer le contrat au titre de l'article L 132-13 car manifestement si rien n'a été versé sur ce contrat depuis le 20.08.91 et qu'une somme est versée en 2004, 13 ans plus tard, exorbitante par rapport aux « facultés du contractant » (pour reprendre les termes de la loi), il peut y avoir preuve de volonté de ne pas remplir ses engagements. Mais répétons-le, la cause est loin d'être gagnée car ni l'action directe, ni l'action oblique, ne sont possibles sur le bénéfice du contrat qui de droit est destiné au seul bénéficiaire.

### Article L 132-16

*«Le bénéfice de l'assurance par un époux commun en bien en faveur de son conjoint constitue un bien propre pour celui-ci. Aucune récompense n'est due à la communauté en raison des primes payées par elle, sauf dans ce cas spécifié à l'article L 132-13».*

Donc les choses sont claires. Le bénéfice du contrat d'assurance échappe aux droits de succession. Alors où est le problème?

Le problème est que le contrat multisupports à versements et retraits libres dit de 4<sup>e</sup> génération, bien que régi par la loi du 13 juillet 1930 donc par le Code des assurances qui en est issu, est-il encore un contrat d'assurance?

N'est-il pas un produit financier particulier comme le P.E.A., le P.E.P., le P.E.R.P.? Ces produits ont bien leur propre fiscalité.

Or aucun gouvernement, depuis bientôt trente ans, n'a osé aller aussi loin et sortir les contrats multisupports du cadre de l'assurance. Le seul qui a tenté avec force de le faire est Dominique Strass Kahn, ce qui lui a permis, en quelques semaines, d'aboutir enfin à une règle générale qui, nous allons le voir, contente tout le monde.

Règle commune qui repose sur deux dates et deux articles déjà cités qui permettent d'établir le tableau suivant qui a l'avantage de la clarté.

## FISCALITE DE LA TRANSMISSION EN ASSURANCE VIE

Primes versées avant le 13.10.98	Primes versées à compter du 13.10.98
- contrats souscrits avant le 20.11.91 <b>Pas de taxation</b>	Prélèvement de 20 % après abattement de 152 500€ Article 990.1 du CGI
- contrats souscrits après le 20.11.91 - primes versées avant le 70e anniversaire de l'assuré <b>Pas de taxation</b>	Prélèvement de 20 % après abattement de 52 500€ Article 990.1 du CGI
- Primes versées après le 70e anniversaire de l'assuré Droits de mutation par décès sur la fraction des primes qui excèdent 3000 (ART 757-b du CGI)	

• 2 articles: 990-1 du CGI et 757-b du CGI

### Art 990-1

Cet article précise que l'abattement de 152.500€ est possible par assuré et par bénéficiaire et que cet abattement se fait sur l'ensemble du compte d'épargne car les versements plus les intérêts sont fiscalisés (autrement dit la totalité du compte d'épargne au jour du décès).

**Exemple:** Un couple avec 3 enfants

La clause traditionnelle était : « Mon conjoint, à défaut mes enfants nés ou à naître, à défaut mes héritiers » (clause dans 99.9 % des cas). Le chef de famille a souscrit un multi support sur lequel il a mis une somme de 180000€. Il décède 15 ans plus tard.

Le compte d'épargne est devenu 325 000 €.

- Si la clause bénéficiaire est celle ci-dessus, le conjoint reçoit 325 000 €.

Droits à payer: assiette:  $325\ 000 - 152\ 500 = 172\ 500$  € Droits: 20 % soit 34 500 €

- Si la clause bénéficiaire avait été: « mon conjoint et mes enfants à parts égales », le jour du décès chaque enfant et le conjoint reçoivent chacun 325 000 €: 4 = 81 250 €

Droits à payer sur la part de chacun : 81.250- 152 500 = 0  
**Aucun droit à payer.**

L'on constate bien que la réforme DSK, bien comprise, permet de céder un patrimoine par l'assurance vie pratiquement hors droits car si le chef de famille avait partagé en deux les 150 000 € il plaçait lui 75 000 € avec 4 bénéficiaires et son épouse 75 000 € avec 4 bénéficiaires (son conjoint et les 3 enfants). Ce qui aurait donné droit, en théorie, (il faut que les deux meurent) à 8 fois l'abattement de 152 500 €.

Cet article 990.1 est encore plus probant lorsque le bénéficiaire est un tiers. Nous verrons que les droits à payer pour un tiers sont de 60% après un abattement dérisoire de 1 500 €. Avec un contrat d'assurance, l'abattement est de 152 500 € et au-delà 20%.

Cela prouve que lorsque la finalité du contrat d'assurance est respectée (transmission en cas de décès) la fiscalité accompagne cette finalité.

**Un seul exemple:** Deux concubins qui ne veulent ni se marier, ni se pacser. Chacun veut placer 100 000 € pour que l'autre ait cette somme en cas de décès. Ils veulent les placer en SICAV.

**En Banque,** deux ans plus tard, 100 000 € sont devenus 120000€.

Décès : droits à payer sur cette somme:  
120000- 1 500 = 118500€ x 60% - 71100€  
Reste net: 120 000 - 71100 = 48 900 €

**En assurance,** deux ans plus tard 100 000 € sont devenus 120000€.

Décès: droits à payer - Assiette: 120 000 - 152 500 = 0  
Reste net: 120000€  
C'est tellement énorme que certaines personnes ne le croient pas !

## **Art 757-b du CGI**

Cet article ne concerne, nous l'avons vu, que les contrats souscrits après le 20.11.91 et les primes versées après les 70 ans de l'assuré.

Il ne s'agit plus ici d'un abattement par contrat et par bénéficiaire, mais d'un abattement sur l'ensemble des versements effectués par l'assuré après ses 70 ans.

L'abattement est de 30.500€ sur les versements. Par contre, tous les intérêts sont exonérés.

### **Exemple:**

Un cadre prend sa retraite en 1992. Il a 60 ans. Il est célibataire et a un jeune neveu. Il souscrit un contrat sur lequel il met chaque année, en équivalent francs/euros, 5.000€. Il meurt en 2005.

Il a versé de 1992 à 1998:  $5000 \times 7 = 35\ 000$  € qui sont devenus 80 000 €.

Il a versé de 1998 à 2002 :  $5\ 000 \times 4 = 20\ 000$  € qui sont devenus 28000€.

Il a versé de 2003 à 2005:  $5000 \times 3 = 15\ 000$  € qui sont devenus 20 000 €.

Le neveu recueille au décès de son oncle :  $80\ 000 + 28\ 000 + 20\ 000 = 128\ 000$ €

*Quels droits devra acquitter le neveu?*

- Sur les 80000€ néant car contrat souscrit après le 20.11.91 mais primes versées avant le 13.10.98.

- Sur les 28 000 € néant car il a droit à un abattement de 152 500 €.

- Sur les 20 000 € néant car il a droit à un abattement de 30.500€ sur les 15 000€ versés par son oncle.

Par contre, si celui-ci a fait plusieurs contrats sur lesquels il a versé, après 70 ans, 50 500 € devenus 56 000 €, l'abattement aura porté sur l'ensemble des capitaux investis hors intérêts

Ici:  $15\ 000 + 50\ 500 = 65\ 500$ € -  $30\ 500$ € =  $35\ 000$ € entrent dans la succession de l'oncle donc répartis selon l'ordre de succession et le degré de parenté.

Nous constatons par ces exemples qu'il faut être très attentifs

- à la date de souscription du contrat
- à la date à laquelle les versements ont été effectués
- à quel âge ils ont été effectués par le souscripteur assuré.

Le tableau qui est toujours donné dans une étude de cas devient alors limpide!

### **• La capitalisation**

La capitalisation qui a été florissante pendant des décennies tend un peu à marquer le pas car il y a eu des abus, notamment pour le blanchiment d'argent sale par les bons au porteur.

Pourtant ce système d'épargne a encore des avantages. Il permet de transmettre avec une grande facilité et une grande discrétion une somme d'argent.

Prenons un **exemple** plus courant que ce que l'on croit.

Des grands parents ont 7 petits enfants. L'un d'eux est leur préféré. Il vient les voir, il s'occupe d'eux. Les grands-parents veulent lui donner une somme importante sans créer d'histoire en montrant qu'ils favorisent l'un des 7 petits enfants. Ils ont plusieurs solutions :

1. La donation
2. l'assurance
3. Le placement en banque

## **PRÉPARER LA TRANSMISSION DES CAPITAUX**

C'est un véritable régime d'exception. Les capitaux transmis via une assurance vie n'entrent pas dans la succession du défunt. Aucun autre placement ne peut se prévaloir de cette faveur. Mieux encore, le souscripteur peut transmettre les capitaux à la ou les personnes de son choix. Mais attention, cet instrument de transmission doit être manié avec précaution, il faudra notamment veiller à la clause bénéficiaire, pierre angulaire du contrat. Ou à ne pas opposer l'assurance vie à sa situation maritale. Le régime d'exception de l'assurance vie a aussi ses limites.

### **Comment bien rédiger la clause bénéficiaire**

La clause bénéficiaire est la partie du contrat où le souscripteur assuré désigne la ou les personnes qui percevront les capitaux à son décès. C'est la clé de voûte de l'assurance vie dans une optique transmission.

Elle mérite une grande attention dans sa formulation et une révision régulière au fil des années. Sinon, le risque est grand de tomber dans ses nombreuses chausse-trappes.

### **LE B.A.-BA DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE**

Désigner le(s) bénéficiaire(s) est un acte personnel, réservé au souscripteur. Lui seul peut également révoquer le bénéficiaire et en désigner un autre. Si l'assuré est une personne distincte du souscripteur, ce dernier devra recueillir l'accord du premier cité pour retoucher la clause. Bien sûr, le souscripteur aura bien réfléchi à cette désignation avant la signature du contrat. Il vaut mieux ne pas laisser un contrat sans clause bénéficiaire remplie, en remettant ce travail à plus tard. Cela permet d'éviter que, en cas de décès prématuré de l'assuré, aucun bénéficiaire ne puisse percevoir les capitaux.

## **Une précision maximale.**

L'ennemi de la clause bénéficiaire s'appelle l'ambiguïté. En cas de doute sur l'identité des bénéficiaires, l'assureur ne prendra pas le risque de se tromper et saisira le juge. Le souscripteur doit donc se montrer très pointilleux dans la désignation de la personne qui recevra le capital à son décès. Mais attention, toute la difficulté pour lui est de se projeter dans le temps. C'est en effet au jour de sa mort (s'il est aussi l'assuré) que les bénéficiaires seront identifiés. Demain peut-être... ou dans vingt ou trente ans. C'est donc un exercice délicat, puisque la situation de chacun va évoluer dans le temps.

Modifiable à tout moment. Fort heureusement, le souscripteur du contrat a la possibilité de modifier la clause bénéficiaire quand il le souhaite, Il lui suffit pour cela d'envoyer une simple lettre à son assureur, qui lui enverra un avenant pour confirmation. Une clause bénéficiaire n'est donc pas figée.

Exception à la règle : l'acceptation du contrat par le bénéficiaire empêchera le souscripteur de modifier la clause, Il lui faudra alors l'accord du bénéficiaire acceptant pour que l'assureur enregistre la modification. Hormis ce cas de figure spécifique, on n'oubliera pas de mettre à jour sa clause en fonction de l'évolution de sa situation et de toujours s'interroger sur la pertinence de son choix.

## **LES DIFFÉRENTS TYPES DE CLAUSE BÉNÉFICIAIRE**

Dans la pratique, la motivation des souscripteurs est très souvent de s'inscrire dans le cadre familial, Ils souhaitent avant tout protéger leur conjoint et leurs enfants et leur transmettre un capital en cas de décès. La clause standard proposée par tous les assureurs est, dans ce cas, adaptée.

À quelques mots près, elle dit toujours : « En cas de décès de l'assuré, je désigne comme bénéficiaire mon conjoint, à défaut mes enfants nés ou à naître, vivants ou représentés, par parts égales entre eux, à défaut mes héritiers. » Dans la réalité, plus de neuf contrats sur dix font le choix de cette clause. Le souscripteur ne la rédige pas mais coche une case face à la formule pré imprimée dans le bulletin de souscription.

Cette formule permet aussi d'éviter bien des déconvenues grâce aux bénéficiaires en cascade. En cas de décès du conjoint avant l'assuré, les enfants, bénéficiaires de second rang, deviennent les futurs bénéficiaires (dits de premier rang) du contrat. S'il n'y a pas d'enfant vivant ou représenté au jour du décès de l'assuré, les héritiers se partageront alors les capitaux selon leur part dans la succession.

## **Les clauses personnalisées.**

La clause bénéficiaire est aussi un espace de liberté. On peut y désigner la personne de son choix, qu'elle soit héritière ou non. Attention, trois garde-fous encadrent cette liberté. Un, la nomination ne doit pas être « contraire aux bonnes moeurs » (par exemple, la désignation du concubin adultère avec la motivation de rémunérer cette relation), auquel cas les tribunaux pourraient annuler le contrat en cas de plainte.

Deux, il est recommandé de respecter les règles de la « quotité disponible » pour ne pas léser ses héritiers. Et trois, on ne fera pas de l'assurance vie un outil d'évasion fiscale manifeste, ni un moyen d'échapper à ses créanciers. À part cela, tout est possible. À chacun, donc, de personnaliser la clause bénéficiaire et de privilégier qui bon lui semble : un enfant, une nièce, la personne avec qui l'on a conclu un Pacs, un tiers, une association, etc. Voire le Trésor public, pour une certaine part du capital (par exemple, « à concurrence des droits de mutation »).

Mais, dans tous les cas, il faut se montrer très précis. Si le souscripteur veut transmettre le capital à un ami par exemple, sa clause devra être suffisamment précise pour qu'il soit identifiable au jour de la perception des capitaux. Ainsi, on n'écrira pas « à mon ami Michel », mais on indiquera son nom, sa date de naissance, voire son numéro de Sécurité sociale. Enfin, il est recommandé de terminer systématiquement la clause par la mention « à défaut mes héritiers » pour éviter que les capitaux intègrent l'actif successoral en cas de disparition du seul bénéficiaire désigné, avant celle de l'assuré.

## LES SUBTILITES DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

Il est tout à fait possible de désigner plusieurs bénéficiaires de premier rang, qui se partageront les capitaux décès.

### **Par exemple :**

Mes deux filles. » Dans ce cas-là, sans autre précision, le capital est partagé par parts égales. Mais l'assurance vie autorise, en restant dans le respect de la quotité disponible, à favoriser un bénéficiaire par rapport à un autre. Par exemple, on pourra écrire « Ma fille Jeanne pour 30 % du capital, ma fille Laure pour 70 %. »

**Une clause conditionnée.** Le souscripteur peut assortir la clause de charges pour le bénéficiaire.

**Par exemple, des parents pourront indiquer:** « Mes enfants, à charge pour eux de convertir le capital en rente viagère » ou « de réemployer le capital sur un contrat d'assurance vie ». Chaque mot compte le jour où les capitaux doivent être versés. De quoi rassurer bien des parents ou grands-parents qui transmettent à leurs descendants.

Qui va vérifier l'application de ces conditions? Non pas l'assureur, mais le notaire.

Dans le cas de clause avec charges, mieux vaut donc déposer ce document chez le notaire. On évitera en outre qu'elle puisse être acceptée par le bénéficiaire, ce qui laisse au souscripteur toute latitude pour la modifier si besoin.

### **Une clause démembrée.**

Il est possible de désigner un bénéficiaire usufruitier, par exemple le conjoint, et un ou des bénéficiaires nu-proprétaires, par exemple les enfants (voir modèle de clause démembrée en annexes). Le démembrement jouant sur un capital monétaire, on se trouve en présence d'un quasi-usufruit. Dès lors, le quasi-usufruitier pourra dépenser les actifs monétaires comme s'il en était propriétaire, charge à lui d'en rendre l'équivalent.

Les nu-proprétaires ont, eux, une créance sur la succession de l'usufruitier. C'est un moyen très utile pour transmettre un capital à une personne, son conjoint le plus souvent, sans porter préjudice à d'autres, en général les enfants. Mieux vaut toutefois être assisté d'un conseiller patrimonial pour rédiger ce type de clause et en connaître toutes les subtilités.

### **LES CHAUSSE-TRAPPES DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE**

Si, au jour du décès de l'assuré, aucun bénéficiaire n'est désigné au contrat, les capitaux tombent dans la succession du défunt. C'est entendu. Pour éviter ce piège, rappelons qu'il faut impérativement désigner plusieurs bénéficiaires de rangs successifs. Et toujours terminer une clause par l'expression « à défaut, mes héritiers » ou par « à défaut, mes ayants droits », formule qui inclut les héritiers et les créanciers. Mais ce n'est pas le seul piège, loin s'en faut.

### **Prévoir la représentation.**

Contrairement aux règles successorales, l'assurance vie ne prévoit pas le mécanisme de la représentation. Si ses enfants sont bénéficiaires, on précisera la représentation en écrivant « mes enfants vivants ou représentés ». Cela permet, au cas où l'un des enfants bénéficiaires est décédé avant l'assuré, que sa part soit versée à ses représentants (c'est-à-dire ses enfants, les petits-enfants de l'assuré). Sans cette précision, le capital est réparti entre les enfants survivants.

### **Exemple :**

Jacques souscrit un contrat en désignant comme bénéficiaires, « mes deux fils Pierre et Paul par parts égales, à défaut mes héritiers ». Par malheur, Pierre décède avant son père. Au décès de Jacques, le capital sera en totalité transmis à son fils Paul. En revanche, si Jacques écrit la clause suivante : « Mes deux fils, vivants ou représentés, par parts égales, à défaut mes héritiers », les capitaux décès auraient cette fois été répartis entre Paul et les enfants de Pierre par parts égales.

Attention, certains préconisent d'indiquer « mes descendants par parts égales » dans la clause bénéficiaire. Dans ce cas, on inclut les petits-enfants. Mais on risque malencontreusement de favoriser les enfants d'un enfant prédécédé, notamment dans le cas où ce dernier avait déjà eu de nombreux enfants.

### **Une clause définie pour les mineurs.**

Il est tout à fait possible pour un mineur de souscrire une assurance vie via la représentation légale (ses parents s'ils sont vivants). Mais cette situation implique obligatoirement que la clause bénéficiaire soit rédigée ainsi

Mes héritiers légaux ». En effet, un mineur ne peut pas disposer à titre gratuit. Une fois majeur, l'enfant pourra modifier la clause bénéficiaire à sa convenance.

### **Conjoint ou concubin ?**

Attention, le terme « conjoint » fait référence au mariage, le concubin ou le pacsé n'y sont pas assimilés. Les concubins ou pacsés ne doivent donc pas opter pour la clause standard des contrats, mais en rédiger une personnalisée où ils désigneront précisément le ou les bénéficiaires. Par exemple, pour un concubin, « la personne avec qui je vis en concubinage ».

### **Des clauses rendues caduques.**

Si le bénéficiaire de premier rang n'est pas le conjoint, la naissance d'un premier enfant rend caduque l'intégralité de la clause, Il faut alors la revoir. Une modification du régime matrimonial peut aussi rendre inapproprié le contenu de la clause, notamment dans le cadre de la communauté universelle. À surveiller.

## **GARE À L'ACCEPTATION DU BÉNÉFICIAIRE**

Dans une lettre adressée à la compagnie d'assurances, le bénéficiaire de premier rang « Accepte » le produit du contrat. Il vient de signifier son acceptation du bénéfice du contrat.

Première conséquence de cette initiative, il bloque toute possibilité de modifier la clause sans son accord. Seules certaines situations précises permettent alors de casser l'acceptation : la survenance d'un enfant, les actes malveillants du bénéficiaire à l'encontre du souscripteur (une tentative de meurtre par exemple), ou encore les cas d'acceptation par le conjoint (les donations entre époux étant toujours révocables).

Seconde conséquence, le souscripteur est privé de la faculté de rachat de son épargne.

Même si certaines décisions de justice ont contredit cette disposition (jugement du tribunal de grande instance de Paris du 22 mars 2001, Cour d'appel de Rennes du 4 mars 2004, Cour d'appel de Bordeaux du 4 octobre 2005), les assureurs s'y tiennent pour le moment. L'accord du bénéficiaire est alors nécessaire au souscripteur pour effectuer un retrait d'argent sur son contrat.

### **Comment s'en protéger?**

Les assureurs conseillent de plus en plus aux souscripteurs de tenir secrète l'existence du contrat pour éviter toute acceptation inopportune du bénéficiaire. Pour ce faire, la solution la plus courante est de déposer la clause bénéficiaire sous forme testamentaire chez un notaire. Dans le bulletin de souscription, le souscripteur écrira : « Le capital sera réglé suivant les dispositions testamentaires de l'assuré, déposées chez Maître X, notaire, ou son successeur ». À titre de précaution, il ajoutera pour conclure : « À défaut, le capital sera réglé à mes héritiers », au cas où le testament serait révoqué dans une disposition postérieure.

Le secret est alors bien gardé et nul ne peut accepter le bénéfice du contrat auprès de l'assureur qui, par définition, ignore l'identité des bénéficiaires. De plus, le souscripteur a la certitude qu'à son décès le contrat ne sera pas oublié. À l'ouverture de la succession, le notaire consultera en effet le « Fichier des dernières volontés », où sont enregistrés les testaments. D'autres parades moins pratiquées existent, comme « voir clause bénéficiaire déposée au coffre de la banque X ». Reste à savoir si quelqu'un sera au courant de ce dépôt le moment venu.

### **Pas d'alarmisme.**

L'acceptation d'un contrat par le bénéficiaire ne doit pas prêter à tous les fantasmes. Dans une majorité de cas, notamment en cas de bonne entente familiale, la question de l'acceptation du bénéficiaire ne pose aucun problème. Du reste, une clause standard ne laisse pas vraiment prise à l'acceptation par le bénéficiaire. Un assureur rejettera en effet l'acceptation d'un conjoint, puisqu'il ignore qui sera le conjoint de l'assuré au jour du décès.

En revanche, il ne refusera pas l'acceptation d'un ou plusieurs enfants. Il est en effet peu probable que la filiation soit par la suite contestée. Et puis, l'acceptation peut permettre au bénéficiaire de conforter une situation en le rendant solvable vis-à-vis de ses créanciers. Elle est aussi utilisée dans le cadre de souscriptions de contrats par des jeunes. Les parents ou grands-parents, désignés comme bénéficiaires, acceptent le contrat pour éviter toute utilisation abusive du capital.

## **L'approche patrimoniale globale comme un incontournable**

Nous souhaitons d'abord « rendre à César ce qui appartient à César » : le concept d'approche patrimoniale globale (APG) a été inventé par la société Patrimoine Management et Technologies, entreprise créée en 1979, spécialiste de la relation entre les particuliers et les établissements financiers.

Cette approche, jusqu'à présent centrée sur l'assurance vie, a donc plus de 25 ans d'existence. Pourtant, elle est encore peu utilisée et est aujourd'hui réservée aux ménages aisés voire soumis à l'impôt sur la fortune (ISF) ou en passe de l'être : souvent d'ailleurs, elle est associée aux techniques de défiscalisation.

Cette méthode peut parfaitement être applicable à la vente de produits d'assurance IARD : elle pourrait participer ainsi à la rationalisation et à l'optimisation de la gestion des patrimoines moyens en vue de leur développement.

Par ailleurs, à l'heure où les banques vendent des produits d'assurance et où les assureurs vendent des produits bancaires, l'APG, qui met les deux métiers en commun au service du client, nous apparaît comme étant la méthode logique et évidente à utiliser par les chargés de clientèle.

## Définition et cadre de l'APG

Nous proposons la définition suivante de l'approche patrimoniale globale.

Dans un premier temps, elle est une méthode de questionnement et d'écoute du client fondée sur la détermination de ses objectifs patrimoniaux à long terme. Elle permet la conception d'une stratégie de gestion à court et moyen termes des biens immobiliers et valeurs mobilières du client prenant en compte ses contraintes matérielles et son choix de mode de vie.

Dans un second temps, l'APG est une méthode de présentation d'un ensemble complexe d'orientations financières chiffrées qui toutes concourent à protéger le patrimoine acquis et à permettre son développement pour l'amener au niveau et à la forme voulus par le client à la date qu'il aura fixée.

Ainsi, l'APG s'appuie sur le passé et optimise le présent et le futur proche pour préparer l'avenir.

Dans une optique de vente d'assurance Vie et IARD, le patrimoine est constitué:

- des biens immobiliers (résidence principale et secondaire, terrain non construit, ...)
- des biens mobiliers (voitures, meubles meublants, tableaux, bijoux,...);
- des avoirs bancaires en cours (compte dépôt, Codevi, PEP, LCE,...);
- des contrats souscrits auprès d'assureurs (assurance vie, santé, prévoyance, ...).

Les domaines d'application de l'APG sont nombreux et interdépendants : la préparation de la retraite, la protection du patrimoine acquis, la prévoyance en matière de santé, la transmission du patrimoine, l'optimisation fiscale, l'obtention de compléments de revenus sont les objectifs naturels de l'APG. Ils sont reliés les uns aux autres par deux notions directrices: la notion d'objectif final global et la notion de risque.

Face à la complexité du sujet, le rôle du chargé de clientèle est extrêmement important et complet. Il le sera d'autant plus que son client sera peu familiarisé avec les règles de gestion du patrimoine. En collaboration avec son client, le chargé de clientèle est un constructeur actif d'une stratégie d'assurance et de placements. Il est un expert au service des objectifs patrimoniaux du client. Il préconise des actions et une planification de ces actions dans le temps.

Il aide le client à répondre aux questions:

- quelle est votre situation aujourd'hui en matière de patrimoine?
- quelle serait votre situation souhaitée à 60 ans, par exemple? Voyez-vous dès aujourd'hui des éléments qui vont contrarier l'atteinte de cet objectif?

Il propose des réponses à la question: comment faire pour aller de la situation vécue aujourd'hui à la situation souhaitée pour demain ?

Le chargé de clientèle est un généraliste des différents domaines de l'APG. Il est un technico-commercial, formé à la communication. Il recourra à l'aide de spécialistes (notaires, avocats fiscalistes, techniciens d'assurance) en fonction des spécificités de ses clients, Il est d'abord le gardien d'une cohérence d'actions au service de leurs objectifs.

## **Utilisation de l'APG dans le cadre de la vente d'assurance IARD et Vie**

L'APG permet d'aider le client à avoir une vision globale de ses questions d'assurance et de placements ; au lieu d'approcher les problèmes un par un, sans les relier entre eux, cette méthodologie lui permet de construire un projet et l'amène à rechercher des solutions pertinentes, complémentaires les unes des autres.

Vendre par l'approche patrimoniale globale, c'est entraîner le client dans une démarche complète, prospective qui concerne:

- d'abord, la protection de ses biens matériels acquis ou en cours d'acquisition : c'est le domaine de l'assurance IARD classique;
- ensuite, la protection de sa famille et de lui-même en cas de décès, infirmité, par maladie ou accident: nous sommes ici dans le domaine de l'assurance vie et de la prévoyance santé;
- puis, la gestion de ses placements financiers, notamment en vue de la retraite;
- enfin, les aspects juridiques, fiscaux et successoraux de ses choix.

L'entretien de vente relèvera donc au départ d'une méthodologie d'audit: la préconisation des produits, des solutions, viendra plus tard, quand tous les aspects du patrimoine du client et ses projets seront connus du chargé de clientèle.

Dans un premier temps, le chargé de clientèle aura pour objectif de bien connaître son client, son environnement familial et professionnel, ses objectifs et ses projets. Il fera le

point de sa situation financière : ses placements en cours, ses revenus, ses biens mobiliers et immobiliers, ses contraintes juridiques et fiscales.

Cet état des lieux dressé, le chargé de clientèle devra aider son client à définir son objectif patrimonial, c'est-à-dire à définir sa situation financière globale souhaitée à un terme donné.

## **Les rachats en cours de contrat et les avances (avant huit ans)**

Signe de sa grande souplesse, en cas de besoin et avant d'atteindre la durée minimale de détention, l'assuré peut soit effectuer un retrait partiel, soit racheter le contrat dans son intégralité. Côté fiscalité, tout va dépendre de la durée minimale de détention. Il est toujours préférable de préparer sa sortie.

Autre possibilité : demander une « avance » pour une durée maximale de trois ans

Le principal atout de l'assurance-vie, c'est sa grande souplesse qui lui confère pleinement le rôle d'une épargne de précaution : en cas de besoin, tout ou partie des fonds peut être récupéré.

Des possibilités de sorties sont offertes avant d'atteindre la durée minimale de détention du contrat pour bénéficier de l'exonération fiscale des intérêts et plus-values ou du prélèvement libératoire de 75 % à la sortie du contrat.

Cette durée minimale varie selon l'ancienneté du contrat.

L'assureur doit informer le souscripteur chaque année de la valeur de rachat du contrat pour tous les contrats dont la valeur de rachat est d'au moins 2 000 €.

Bien entendu, il peut envoyer plus souvent des relevés d'information. Certains assureurs les donnent trimestriellement et mettent même à disposition de leurs assurés un site Internet afin de leur permettre de prendre connaissance de cette valeur aussi souvent qu'ils le souhaitent.

Pour les contrats de moins de 2 000 €, l'assureur ne doit informer l'assuré de la valeur de rachat du contrat que si le client le demande.

## **Les retraits partiels ou le rachat total en cours de contrat**

### **La durée minimale du contrat**

**Le contrat a été souscrit avant le 1<sup>er</sup> janvier 1983**

Si le contrat a été souscrit avant le 1er janvier 1983, il n'y a pas durée minimale fixée.  
Les capitaux versés par l'assureur ne sont imposables.  
Les prélèvements sociaux sont toutefois dus sur les gains et intérêts.

### **Le contrat a été souscrit entre le 1er janvier 1983 et le 31 décembre 1989**

S'il a été ouvert entre le 1<sup>er</sup> janvier 1983 et le 31 décembre 1989, sa durée minimale doit être d'au moins six ans.

Les produits de ces contrats sont donc exonérés à condition d'atteindre cette durée minimale de six ans. Toutefois, il ne faut faire aucun versement disproportionné en cours de contrat, sinon la réglementation impose un allongement de la durée minimale.

Un système complexe permet de calculer la durée moyenne pondérée du contrat afin de savoir si l'on sera ou non imposée en cas de sortie avant d'avoir atteint cette durée moyenne pondérée.

La durée minimale réelle permettant de retirer les sommes versées sans imposition se calcule à l'aide de la formule mathématique suivante:

$$[2 m : (m + n)] [(V m) + (V_2 m_2) + (V_n m_n)] : V$$

- m: nombre de mois écoulés entre le versement de la première prime et le dénouement du contrat (durée effective);
- n: nombre de mois écoulés entre le versement de la dernière prime et le dénouement du contrat;
- V, V<sub>2</sub>, ... V<sub>n</sub>: montant du versement de la première prime, de la deuxième prime,..., la dernière prime;
- m, m<sub>2</sub>, ... m<sub>n</sub>: nombre de mois pendant lesquels a été placée la première prime, la deuxième prime,..., la dernière prime;
- V: montant des primes versées.

Un contrat souscrit avant 1990 peut donc, par des versements complémentaires importants, être conduit à dépasser la durée de huit ans.

Si certains assureurs estiment que la durée maximale de huit ans s'est substituée à celle de six ans, l'Administration n'a jamais confirmé cette position, même si elle paraît être pratique et logique. Aujourd'hui, de tels cas ne se posent que très exceptionnellement.

**Exemple** : supposons un contrat sur lequel a été versé lors de son ouverture, le 26 décembre 1989, 1 000 €, puis 500 € la seconde année (le 26 décembre 1990) et 500 € la troisième année (le 26 décembre 1991), puis rien jusqu'à la dixième année du contrat (le 26 décembre 1999), époque à laquelle l'assuré a hérité de 1 million d'euros et les a mis sur son contrat.

Le 26 décembre 2002, l'assuré pouvait-il retirer les fonds de son contrat ou devait-il attendre quelques années supplémentaires afin d'éviter toute imposition

Dans cet exemple, le contrat de l'assuré est censé n'avoir eu qu'une durée de 37,84 mois. Il lui reste donc 34,16 mois à attendre. Pour respecter la réglementation, il n'a pu retirer ses fonds qu'en octobre 2005.

Les sorties réalisées avant les six ans minimum d'un contrat souscrit avant le 1<sup>er</sup> janvier 1990 subissent un prélèvement libératoire de:

- 45 % (+ les prélèvements sociaux) lorsque le retrait intervient les deux premières années,
- 25 % (+ les prélèvements sociaux) lorsque le retrait intervient entre deux et moins de quatre ans,
- 15 % (+ les prélèvements sociaux) s'il a lieu entre quatre et six ans.

### **Le contrat a été souscrit après le 31 décembre 1989**

Si le contrat a été ouvert après le 31 décembre 1989, sa durée minimale doit être d'au moins **huit ans**.

Toutefois, à condition de supporter une imposition relativement douce, l'assuré peut demander des retraits partiels ou totaux ou, pour un besoin temporaire d'argent, demander une avance.

Pendant toute la durée du contrat, les intérêts, produits et plus values qui s'ajoutent chaque année aux sommes investies sont capitalisés hors impôt.

Tant qu'il n'y a pas récupération partielle ou totale des fonds l'assuré dispose d'une exonération totale de l'impôt sur les plus values et les intérêts qui, à leur tour, produisent des intérêts.

Cette exonération s'applique sans limitation du nombre des contrats souscrits et sans plafond des sommes versées (sauf lorsqu'il s'agit d'un contrat d'assurance souscrit sous la forme d'un PEP assurance

Tous les contrats d'assurance-vie souscrits depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1990 sont régis par la même fiscalité, quel que soit l'argument que le vendeur avance pour vous faire croire que certains sont plus avantageux que d'autres.

### **Les retraits partiels avant huit ans**

Ils permettent de récupérer une partie de l'épargne disponible sur le contrat tant que celui-ci n'a pas atteint sa durée de huit ans (pour les contrats ouverts depuis 1990).

L'imposition bénéficie d'une certaine souplesse puisqu'elle tient compte de différents paramètres, comme les versements, y compris les frais, la valeur du rachat.

La formule permettant de **calculer les retraits avant terme** dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie est la suivante:

$$P = [r - (T r)] : R$$

Soit:

Produit imposable = montant du rachat partiel - (total des primes versées x montant du rachat partiel/valeur de rachat à la date du rachat partiel).

## Exemple

Contrat souscrit le 1<sup>er</sup> septembre 2005 d'un montant de 5 000 €, y compris les frais d'entrée.

Retrait partiel de 1 000 € le 14 décembre 2006, alors que l'épargne disponible sur le contrat est de 5 300 €.

Le produit imposable est égal à  
 $1\,000 - (5\,000 \times 1\,000 / 5\,300) = 56,60 \text{ €}$ .

## En cas de retrait avant ces huit ans, les intérêts dégagés sont imposables

Les plus-values sont taxées selon la règle du droit commun.

À cette imposition s'ajoutent les **prélèvements sociaux** pour un montant de 11 %.

Ces divers prélèvements sont effectués à la source pour les contrats en euros et au moment de la sortie pour les contrats en unités de compte.

L'assuré pourra choisir entre l'impôt sur le revenu ou le **prélèvement libératoire**. Cette option n'est accordée qu'aux seules personnes physiques.

Dans ce cas, l'assureur retient lui-même le montant de l'impôt qu'il reverse à l'administration fiscale selon les taux ci-dessous que nous avons montrés tout-à-l'heure et que je répète :

- 35 % lorsque le rachat est effectué pendant les quatre premières années;
- 15 % lorsque le rachat est effectué de la cinquième à la huitième année.

## Bon à savoir:

Un retrait anticipé peut, en cas de contrôle fiscal, entraîner une demande de remboursement de la part du fisc des réductions d'impôt obtenues depuis l'ouverture du contrat.

## Le rachat total avant huit ans

On désigne par rachat la perception de la totalité de l'épargne disponible (capital et intérêts).

Le calcul du montant des produits (on désigne ainsi les intérêts et les plus-values) imposables est simple : il suffit de faire la différence entre les montants investis et le montant total récupéré.

### **Exemple :**

Un contrat sur lequel six primes d'un montant total 30 000 € ont été investies a une valeur de rachat de 37 000 € trois ans plus tard. Les produits imposables s'élèvent dans ce cas à 7 000 €. Etant donné qu'il s'agit d'une sortie au cours des quatre premières années l'imposition si l'assuré choisit le prélèvement libératoire aura lieu au taux de 35 % (plus les prélèvements sociaux si ceux-ci n'ont pas déjà été retirés) sur un montant de 7 000 €.

Les taux d'imposition au prélèvement fiscal libératoire sont les mêmes que pour les retraits partiels :

- 35 % lorsque le rachat est effectué pendant les quatre premières années;
- 15 % lorsque le rachat est effectué de la cinquième à la huitième année.

### **Date de prise en compte de la valeur des unités de compte**

Les modalités de calcul de la valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie en unités de compte dont les versements ont été investis en valeurs mobilières sont fixées par le règlement général du contrat ou ses conditions générales qui peuvent prévoir:

- soit que l'assuré récupérera en espèces l'équivalent de son épargne,
- soit qu'il pourra obtenir des titres (ce qui est plus rare).

(Ces conditions ne peuvent être remises en cause par le fait que le cours des valeurs rachetées a augmenté ou baissé avant la remise effective des fonds par l'assureur (Cass. 1<sup>re</sup> civ. 26/01/99)).

C'est le contrat qui fixe la date de conversion des unités de compte en espèces.

Toutefois, l'article A. 131-1 du Code des assurances précise que cette date ne peut être postérieure de plus de trente jours à la date de présentation à l'assureur de la demande de prestation.

### **La sortie d'un contrat doit être préparée à l'avance**

Afin d'éviter toute baisse le moment venu, il est préférable de passer, au fur et à mesure, les fonds d'un support dynamique à un fonds sécuritaire, d'autant qu'à l'intérieur d'un contrat d'assurance-vie il n'y a aucune contrainte concernant les transferts des fonds d'un support à l'autre.

En effet, le seuil de cessions des plus-values de valeurs mobilières (15 000 € en 2005) ne s'applique pas à l'intérieur d'un contrat d'assurance-vie.

### **Attention aux frais contractuels de sortie anticipée avant huit ans!**

Quelques contrats d'assurance-vie prélèvent des frais, appelés aussi «pénalités de sortie »

Ils ne dépassent pas 5 % de la somme désinvestie ou des intérêts et plus-values récupérés et sont généralement dégressifs d'année en année (quatre ou cinq ans après l'ouverture du contrat, ils disparaissent).

Ces frais peuvent s'appliquer seulement sur certains supports ou sur la totalité des supports.

Attention à bien vérifier lors de la souscription du contrat que de telles pénalités n'existent pas.

### **L'imposition des revenus versés avant huit ans**

Les revenus des contrats dits «à revenus » subissent une imposition identique à celle des retraits partiels, mais ils bénéficient d'une présentation marketing qui a parfois tendance à oublier de bien préciser que l'assureur reverse le prélèvement fiscal libératoire aux impôts pour le compte du client.

En effet, avec une assurance-vie, on obtient des revenus en faisant des retraits partiels sur son contrat. Ces retraits alimentés par le capital et les intérêts servis par le contrat sont fiscalisés, même si l'assureur vous promet des retraits nets.

Bien évidemment les assureurs présentent avantageusement cette fiscalité, et comme le prélèvement fiscal libératoire peut s'appliquer certains vendeurs vont jusqu'à prétendre qu'il n'existe pas de fiscalité, alors qu'elle existe pour tous les contrats de la même façon.

Au niveau de l'imposition il n'y a donc aucune différence entre des revenus et des retraits partiels.

### **L'option entre le prélèvement fiscal libératoire et l'impôt sur le revenu**

L'assuré a le choix entre deux possibilités d'imposition des intérêts ou produits:  
— soit il supporte un prélèvement fiscal libératoire;

— soit les intérêts sont intégrés dans ses revenus à déclarer et il est alors imposé dans le cadre de l'impôt sur le revenu, selon sa tranche d'imposition.

C'est à l'assuré de choisir avant tout retrait partiel ou total s'il souhaite que l'assureur s'acquitte du prélèvement libératoire ou si, compte tenu de son taux d'imposition personnel, il préfère déclarer lui-même au fisc les intérêts dans le cadre de sa déclaration annuelle de revenus.

Pour déterminer quel est son intérêt, l'assuré doit comparer sa tranche maximale d'imposition au taux du prélèvement fiscal, hors prélèvements sociaux.

### **Les circonstances exceptionnelles où il n'y a pas d'imposition**

Certaines situations permettent de retirer les fonds du contrat sans payer le moindre impôt, même si le contrat n'a pas atteint une durée de huit ans.

Il s'agit du licenciement ou de la mise en retraite anticipée de l'assuré ou de son conjoint, de son invalidité ou de celle de son conjoint correspondant au classement dans la deuxième ou troisième catégorie (prévue à l'article L. 341-4 du Code de la sécurité sociale).

Dans le cadre du projet de loi actuellement en discussion, un nouveau cas de déblocage anticipé sans imposition concernant les mandataires sociaux non-salariés devrait être mis en œuvre.

### **Les avances**

En dehors des retraits partiels ou du rachat total du contrat, il existe une possibilité d'obtenir temporairement de l'argent de son contrat: il s'agit de l'avance.

Très sécurisante, l'avance permet d'obtenir, pour un besoin d'argent temporaire, une partie de la valeur d'épargne de son contrat.

### **Des délais de paiement variables pour les avances**

Selon les assureurs, le délai de versement des avances varie de quelques jours à plusieurs semaines.

Certains assureurs ayant mis en place des serveurs vocaux téléphoniques ou minitel permettent à leurs assurés d'obtenir plus rapidement une avance. Méfiez-vous des avances consenties directement en unités de compte.

Si le support est très fluctuant, la valeur de l'unité de compte pourra, lors du remboursement, être inférieure ou supérieure à l'avance consentie. Il est recommandé de privilégier le support en euros pour ces opérations temporaires.

D'ailleurs, presque tous les assureurs obligent à arbitrer les fonds dont on demande l'avance sur un support en euros ou un support sécuritaire avant d'accorder l'avance.

## **À utiliser sans en abuser**

L'avance est destinée exclusivement à un besoin momentané du souscripteur et elle a un caractère exceptionnel.

Toutefois, face au risque d'abus de la part de certains assureurs (qu'ont été tentés de proposer des avances programmées ou gratuites afin de laisser croire aux assurés qu'un contrat d'assurance-vie était aussi liquide qu'un compte courant ou à un Livret A), l'administration fiscale a précisé, dans une instruction du 31 décembre 1984, qu'elle se réservait le droit de requalifier en rachat l'avance permettant à l'épargnant de récupérer, en fait, définitivement une fraction de son épargne.

Le fisc peut donc démontrer que, sous couvert d'avance, l'assuré a, en réalité, fait des retraits partiels successifs (lesquels sont imposables). Dans ce cas, le fisc peut considérer que les avances ont été faites de manière abusive et les fiscaliser comme un retrait, c'est-à-dire pour un contrat n'ayant pas atteint ses huit ans, les imposer à 35 % ou 15 % (majorés des prélèvements sociaux).

## **Une durée maximale de trois ans**

Pour éviter ces requalifications, quelques règles fondamentales doivent être respectées.

D'ailleurs, une note du groupement des assurances de personnes en date du 11 mai 1995 précise les limites suivantes :

- l'avance ne doit pas représenter plus de 80 % de la provision mathématique pour les contrats libellés en euros, 60 % pour les unités de compte;
- la durée de l'avance ne doit pas excéder trois ans (renouvelable par tacite reconduction);
- l'avance doit donner lieu à versement d'intérêts.

« L'avance sur police ne peut, en aucun cas, venir en réduction de la provision mathématique du contrat. Il en résulte que l'assiette de l'impôt sur le revenu (le montant taxable) est constituée de la différence entre le montant des sommes remboursées (avant déduction du remboursement des avances) et celui des primes versées. Les mêmes règles s'appliquent pour la détermination de l'assiette des prélèvements sociaux» (Note du groupement des assurances).

Les intérêts afférents aux avances ne peuvent donc pas venir en diminution des produits inscrits au contrat pour la détermination des prélèvements sociaux

## **Le coût**

L'avance a un coût généralement de 1 % à 1,5 % l'an.

Un assureur ne peut se réserver le droit de faire varier le taux de l'avance.

Celui-ci doit être connu de l'assuré ou déterminable par lui lors de la mise à disposition des fonds.

Est nulle la clause par laquelle l'assureur se donne la possibilité de fixer le montant du taux des avances, taux qui peut d'ailleurs être variable (Cass. 1<sup>re</sup> civ. 02/12/03).

### **Rendements (nets hors prélèvements sociaux) des contrats en unités de compte (UC)**

Les rendements (nets hors prélèvements sociaux) des UC ont fortement varié, en moyenne de + 20,70 % en 1999 à - 16,20 % en 2002, soit près de 37 points d'écart.

#### **Rendement net par année (en %)**

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
17,13	7,3	13,5	-7,9	6,4	11,3	10,1	11,5	20,7	-1,9	-9,6	-16,20	7,90	5	9

Source : FFSA, estimations pour 2005

Ce calcul des rendements a lieu d'après les états comptables des assureurs. Les statisticiens prennent en compte, chaque année, les valeurs en plus ou en moins de toutes les unités de compte et ils divisent le chiffre obtenu par la prime des contrats afin de corrélérer par rapport au volume des encours. Les taux de rendements tiennent compte de toutes les UC : Sicav actions asiatiques, françaises, européennes, SCPI...

### **Point commun à tous les multisupports:les prélèvements sociaux reportés**

Les multisupports offrent un atout par rapport aux contrats en euros : les prélèvements sociaux (11 % du montant des intérêts ou des plus-values) sont retirés uniquement à la sortie du contrat et non pas chaque année, ce qui est très profitable au niveau de la rentabilité et augmente les intérêts capitalisés.

#### **Exemple:**

Un contrat classique en euros dans lequel le rendement brut est de 5 % l'an, les frais de gestion de 0,50 % et sur lequel on a versé, à la souscription, 10 000 €. Au terme de dix ans, les prélèvements sociaux étant déduits chaque année, il reste à l'assuré 14 809 €.

Dans les mêmes conditions, et toujours avec un rendement annuel brut de 5 %, les mêmes frais de gestion, sur un contrat multisupports, les prélèvements étant déduits à l'échéance,

l'assuré bénéficie de 14 921 €, soit un écart positif de 112 €. Imaginez la différence avec une somme plus importante et un rendement annuel plus élevé!

## **Les différentes options de gestion proposées par les multisupports**

Certains contrats multisupports proposent des modes de gestion automatiques et sophistiqués. En voici quelques exemples.

### **La réallocation automatique des actifs**

Le profil de gestion retenu par l'épargnant est rééquilibré automatiquement selon une périodicité définie (une fois par trimestre, semestre, année) par le client. L'intérêt de cette méthode est de conserver une répartition des actifs conforme à un modèle défini, qu'il s'agisse d'un modèle fixe ou d'un modèle variable. Or, il arrive souvent qu'une répartition d'actifs se déforme par le simple jeu des hausses et des baisses de marchés.

### **La gestion évolutive des actifs**

C'est une variante de la technique ci-dessus. Selon l'âge de l'assuré ou l'éloignement d'une échéance (la retraite, par exemple), les fonds sont investis dans des supports de plus en plus sécuritaires et rééquilibrés à des dates données.

Le contrat de l'assuré, à 38 ans, par exemple, contient 75 % d'OPCVM actions. Il les cédera peu à peu afin qu'à 60 ans, il n'ait plus que 15 % d'OPCVM actions.

### **L'optimisation des performances par cliquetage**

Cette technique permet à des dates déterminées, par exemple une ou deux fois par mois, de dynamiser ou de sécuriser les performances constatées sur un ou plusieurs supports en procédant à des arbitrages automatiques et sans frais vers un ou plusieurs autres supports.

L'optimisation des performances est obtenue en passant d'un support sécuritaire vers un support dynamique.

La sécurisation consiste dans le passage d'un support dynamique à un support d'accueil sécuritaire.

### **L'investissement progressif**

À l'origine dans un support sécuritaire, les fonds sont investis, peu à peu, dans un ou plusieurs supports dynamiques. Cette option permet de lisser les coûts d'achat des différents supports en réduisant les risques d'acquisition d'un support sur une période de forte hausse.

Plusieurs des moyens ci-dessus peuvent être employés en même temps. Ainsi, le cliquetage des performances et l'investissement progressif permettent une dynamisation des investissements en limitant les risques.

D'autres techniques de gestion automatisée sont à connaître :

- L'écrêtage des plus-values permet, dès que la performance sur un support choisi a dépassé un seuil déterminé (en valeur ou en pourcentage ou les deux), d'arbitrer les plus-values en orientant celles-ci vers un ou plusieurs supports plus offensifs (option dynamisation) ou plus défensifs (option sécurisation);
- L'arrêt des moins-values qui permet de désinvestir totalement un support dont la baisse a franchi un niveau déterminé, afin de profiter des opportunités de rebond sur d'autres marchés et, donc, de protéger l'épargne face à un courant baissier;
- Le couloir de performances qui conjugue l'écrêtage des plus-values et l'arrêt des moins-values sur un même support.

### **Les arbitrages ou transferts d'épargne entre supports**

De nombreux contrats multisupports offrent à l'assuré un choix plus ou moins important et diversifié de supports financiers dont l'orientation de gestion est différente. Aussi, l'assuré peut-il, à l'origine, ventiler ses versements entre ces différents supports, mais également par la suite, effectuer des arbitrages, c'est-à-dire retirer l'épargne des supports initialement choisis et l'affecter à d'autres supports.

À l'occasion des arbitrages, des frais d'arbitrage sont prévus, ils varient suivant les contrats, mais ils sont toujours fonction du montant transféré avec, cependant, un minimum forfaitaire ou un maximum.

Les transferts entre supports ne sont pas imposables. S'ils étaient excessivement nombreux, l'administration fiscale pourrait, sur la base d'un abus de droit, requalifier les faits et demander le paiement de la fiscalité relative aux retraits. Il n'y a jamais eu de cas semblable, du moins à ma connaissance.

**Attention** : en cas de bénéficiaire acceptant, la signature de ce dernier peut, selon les compagnies, être demandée pour tout arbitrage. En cas de remise en gage du contrat, il faut obtenir l'accord écrit et préalable du créancier-gagiste si cela a été prévu au contrat.

Chaque modification du contrat fait l'objet d'un document écrit appelé « avenant ».

## **Les contrats DSK et les contrats investis en actions dits « NSK »**

Les contrats monosupports ou multisupports DSK ont été lancés par la loi de Finances pour 1998 et le décret du 29 mai 1998. Ces textes avaient prévu la possibilité de transférer les fonds des contrats existants vers les DSK tout en conservant l'antériorité des contrats d'origine. Le transfert était possible jusqu'au 31 décembre 1998, date qui avait ensuite été repoussée au 30 juin 1999 inclus.

L'atout financier des contrats DSK résidait dans les perspectives de plus-values à long terme que pouvait générer le marché des actions.

Leurs inconvénients étaient ceux de tous les contrats en unités de compte : la valeur de l'épargne fluctuait, à la hausse comme à la baisse, en fonction des aléas des marchés financiers.

**Deux avantages:** une exonération du prélèvement de 7,5 % et des prélèvements sociaux reportés.

Outre les avantages ordinaires des contrats d'assurance-vie, les contrats DSK étaient exonérés du prélèvement de 7,5 % à la sortie.

Ils permettaient aussi de reporter au terme ou au moment du rachat du contrat le paiement des prélèvements sociaux à l'époque de 10 %

## **Création de nouveaux contrats investis en actions**

L'article 39 de la loi de Finances pour 2005 a créé un nouveau contrat d'assurance-vie investi en actions qui remplace le contrat « DSK ».

La transformation des contrats de capitalisation et d'assurance-vie en nouveau contrat investi en actions, qu'ils soient en euros ou en unités de compte, souscrits à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2003, ou des anciens contrats DSK, n'entraîne pas les conséquences fiscales du dénouement, à condition que cette transformation résulte d'un avenant conclu avant le 1<sup>er</sup> juillet 2006.

En contrepartie, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, la souscription de contrats « DSK » n'est plus autorisée.

Comme les contrats DSK, les produits des nouveaux contrats investis en actions sont exonérés d'impôt sur le revenu lorsque la durée de ces contrats est supérieure ou égale à huit ans (exonération du prélèvement de 7,5 %) L'intérêt de tels contrats n'est donc évident que pour des assurés souhaitant dynamiser leur épargne tout en acceptant les risques et pouvant investir une somme suffisamment importante pour bénéficier de l'avantage fiscal de ce contrat.

## **Les contrats d'assurance-vie dédiés très haut de gamme**

Certaines personnes peuvent préférer souscrire des contrats qui leur sont personnels.

Ces contrats ne sont accessibles qu'à partir de sommes importantes (en règle générale au-delà du demi million d'euros). Les contrats d'assurance-vie multisupports contenant des actifs dédiés fermés réservés à un seul souscripteur ou à un nombre limité d'assurés doivent respecter les principes suivants

- le nombre de personnes bénéficiant d'un actif dédié ne peut être augmenté sans l'accord du ou des souscripteurs;
- les objectifs de gestion de ces actifs doivent être clairement définis à la souscription du contrat et sont fixés par écrit;
- toute modification des objectifs de gestion doit être constatée par un avenant;
- les versements sur ce type de contrat doivent être effectués uniquement en numéraire;
- il n'y a pas de possibilité d'apporter des actions ou autres titres (obligations par exemple);
- aucune ligne constituée par des actions, des parts de sociétés civiles immobilières ou des obligations convertibles ne peut excéder 20 % de la valeur de l'actif dédié;
- la détention de titres appartenant à la même catégorie de titres d'un même émetteur ne peut excéder 20 % de l'ensemble de cette catégorie de titres du même émetteur;
- à l'exception des parts de SCI, les titres doivent être négociables sur un marché;
- les titres inscrits au hors-cote ne sont pas admis dans les actifs dédiés fermés.

Ces règles sont issues du nouveau Code de déontologie de la FFSA, un document de cent pages consultable sur Internet à l'adresse suivante:

[http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/deontjuin2005/\\$file/Deontologie.pdf](http://www.ffsa.fr/webffsa/webffsa.nsf/html/deontjuin2005/$file/Deontologie.pdf)

## **Les contrats luxembourgeois et étrangers**

Les raisons du succès du Luxembourg sont bien connues : beaucoup ont cru qu'il s'agissait d'un paradis fiscal.

Il y a quelques années, le comportement de certains intermédiaires irrespectueux du droit a abondé en ce sens. En effet, quelques officines proposaient de passer en fraude des fonds et de les investir au Luxembourg, mais ceux qui ont fait appel à ces intermédiaires en ont souvent supporté les conséquences désastreuses (commissions excessives, argent détourné, vérifications fiscales approfondies...)

En fait, le Luxembourg n'est un paradis que pour ceux qui «oublient» la fiscalité, car la loi luxembourgeoise laisse une parfaite transparence à la fiscalité nationale. De plus, les procédures européennes ont tendance à uniformiser la législation au niveau de la zone euro.

## **La fiscalité française est applicable**

Dans un cas comme dans l'autre, la fiscalité et le droit applicables sont ceux en vigueur dans le pays où l'assuré a sa résidence habituelle. C'est-à-dire qu'il n'y a pas d'avantages fiscaux à souscrire un contrat luxembourgeois, irlandais ou britannique.

L'ordonnance du 6 juin 2005 relative à la commercialisation à distance de services financiers auprès des consommateurs accorde au consommateur domicilié en France qui signe un contrat avec une entreprise européenne le droit à une information préalable détaillée et un droit de rétractation de trente jours à compter de la signature du contrat pour renoncer au contrat sans avoir à justifier ce désistement.

### **Option pour les prélèvements fiscaux libératoires**

Les contrats étrangers peuvent, désormais, bénéficier du prélèvement libératoire.

## **COMPRENDRE L'ASSURANCE-VIE PLACEMENT**

### **L'IMPÔT SUR LE REVENU**

En matière d'impôt sur le revenu, il faut distinguer toutes les opérations qui s'effectuent au sein même du contrat - considéré comme une enveloppe globale - et les opérations de sortie de capitaux. Seules ces dernières donnent lieu à imposition, avec de nombreuses atténuations et exceptions qui font de l'assurance-vie une source de revenus complémentaires particulièrement intéressante

### **Principe de non-imposition en l'absence de sortie de capitaux**

Tant que le contrat est en cours (avant le terme du contrat) et qu'aucune sortie de capitaux n'est effectuée sous forme de rachat partiel ou total, le contrat d'assurance-vie constitue une "bulle" à l'abri de toute imposition. En effet, les revenus dégagés par les différents supports détenus au sein du contrat sont capitalisés en franchise d'impôt, et les éventuels arbitrages réalisés entre ces mêmes supports ne sont pas taxés. De même, les opérations d'avances, qui permettent d'emprunter des capitaux à la compagnie d'assurance de manière temporaire, ne sont pas considérées comme des sorties et ne subissent donc aucune imposition.

## **Capitalisation du revenu**

La capitalisation financière constitue l'un des principes fondamentaux de l'assurance-vie placement. Dans son principe, il s'agit "d'incorporer" automatiquement au capital les revenus générés par les différents supports d'investissement, au lieu de les percevoir au moment de leur détachement.

### **Actifs en €:**

Le taux d'intérêt annuel servi par la compagnie d'assurance vient s'incorporer au capital en franchise d'impôt. Ce nouveau capital augmenté constitue la base à laquelle sera appliqué le taux servi l'année suivante.

## **Contrats adossés à des unités de compte**

Lorsque les SICAV et FCP, qui servent d'adossement au contrat d'assurance-vie, détachent des revenus (coupons, dividendes), ceux-ci sont automatiquement réinvestis sur le contrat (par acquisition de parts supplémentaires), sans supporter d'imposition. Il en est de même lorsque le support d'investissement est directement une ligne d'actions.

## **Contrats adossés à des SCPI**

Les revenus générés par des SCPI détenues directement par un particulier sont soumis à l'impôt sur le revenu, au titre des revenus fonciers, soit une imposition à la tranche marginale du barème de l'impôt sur le revenu, après abattement de 14%.

L'inscription du même vecteur financier dans le cadre de l'assurance-vie permet de bénéficier de la capitalisation du revenu, ce qui n'est pas neutre du point de vue fiscal.

Au-delà de l'effet financier (effet "boule de neige"), le principe de la capitalisation en franchise d'impôt - applicable quel que soit le type de supports d'adossement du contrat - constitue une source d'économie d'autant plus importante que le poids de taxation du revenu en dehors de l'assurance-vie est lourd.

## **Plus-values réalisées lors des changements de supports dans le cadre d'un contrat en unités de compte**

Comme nous le verrons dans le cadre du cours consacré aux vecteurs financiers de l'assurance-vie, il est possible de trouver, au sein d'un même contrat, plusieurs unités de compte sur lesquelles l'investissement peut être réparti (contrats multisupports). La

plupart de ces contrats autorisent des transferts entre les supports. La question est ici de savoir comment analyser ces transferts sur le plan fiscal, et quelle taxation doit leur être appliquée lorsqu'ils font apparaître une plus-value.

L'administration fiscale estime que, *“dès lors qu'il n'y a ni cession, ni retrait, le passage d'un support à un autre n'est pas imposable à l'impôt sur le revenu”*.

- **“Ni cession”** : il convient de rappeler que si c'est bien le souscripteur qui effectue la demande de changement de supports, il effectue une simple modification d'indexation de son épargne mais en aucun cas une cession puisque les OPCVM ne sont pas sa propriété mais celle de l'assureur.

- **“Ni retrait”**: l'arbitrage entre deux supports d'un contrat d'assurance-vie ne génère pas de liquidités pour le souscripteur.

On pourrait s'interroger sur les risques de taxation dans l'hypothèse d'une exagération, d'un abus de cette possibilité des changements de supports par un souscripteur qui générerait son contrat comme un portefeuille en OPCVM. Sauf cas particuliers, le risque apparaît mineur, dans la mesure où il existe une autre formule de placement visant à encourager l'épargne longue qui obéit au même principe et dans les mêmes conditions de maintien des capitaux au sein de l'enveloppe : le PEA.

Quoiqu'il en soit, cette double neutralité fiscale (capitalisation et possibilité de faire évoluer l'indexation de l'épargne en franchise d'impôt sur les plus-values) constitue un avantage non négligeable.

### **Avance sur contrat d'assurance-vie**

Une avance est un prêt consenti par la compagnie d'assurance, gagé sur l'épargne en compte. Elle se distingue du rachat par deux caractéristiques :

- Les fonds ne proviennent pas du contrat lui-même, pour lequel aucun désinvestissement n'est opéré;
- L'avance a vocation à être remboursée dans un délai raisonnable, augmentée du coût des intérêts prévus au contrat.

Pour ces deux raisons, l'avance ne donne lieu à aucune taxation au titre de l'impôt sur le revenu au moment où les sommes sont mises à la disposition du souscripteur.

Toutefois, dans une instruction de 1994 (BOI 5 I-3-84), l'administration fiscale a rappelé qu'elle “dispose de la possibilité de démontrer que, sous couvert d'avances, le contribuable a entendu disposer définitivement de tout ou partie de la valeur de rachat en échappant à la taxation ou en bénéficiant d'une taxation réduite”. Cette deuxième hypothèse vise le cas de la transformation des avances en rachat une fois la fiscalité devenue plus faible (exemple avance avant 4 ans et remboursement sous forme d'un rachat partiel après 8 ans).

### **Les sorties de capitaux taxables et définition de la notion de “produits”**

L'enveloppe de placement que constitue l'assurance-vie a longtemps permis de disposer d'une source de revenus exonérée d'impôt, sous conditions qui se sont durcies au fil du temps (durée de détention).

Depuis la loi du 30 décembre 1997, tel n'est plus le cas en principe puisqu'une imposition est systématiquement prévue quelle que soit la durée de détention de l'enveloppe.

Toutefois :

- La possibilité de substituer au barème progressif de l'impôt sur le revenu un prélèvement forfaitaire libératoire dégressif dans le temps.
- L'existence de nombreuses exceptions et atténuation au principe de l'imposition conservent à l'assurance-vie sa place privilégiée au sein des instruments permettant de générer des revenus complémentaires faiblement fiscalisés.

## Définition de la notion de sortie de capitaux

L'article 125-O A du CGI dispose que "les produits attachés aux bons ou contrats de capitalisation ainsi qu'aux placements de même nature" (en l'occurrence le contrat d'assurance-vie) "sont, lors du dénouement du contrat, soumis à l'impôt sur le revenu".

Concrètement les deux opérations taxables sont:

- Le paiement du capital à l'échéance;
- Le rachat total ou partiel avant l'échéance.

## La notion de rachat

La base technique du contrat d'assurance-vie autorise le souscripteur à retirer des sommes de son contrat, sous forme d'un rachat qui s'effectue alors avant le terme du contrat (terme prévu en cas de vie ou de décès de l'assuré, si le contrat est souscrit pour une durée vie entière). Le terme "rachat" est propre à l'assurance-vie et correspond à la nature exacte de la relation entre le souscripteur et la compagnie d'assurance. En effet, celui-ci est titulaire d'une créance sur la compagnie, qui devra lui verser au terme initialement prévu un capital défini contractuellement. Si le souscripteur souhaite percevoir tout ou partie des sommes avant le terme, il demande à la compagnie de lui "racheter" totalement ou partiellement sa créance. On parle ainsi de la "**valeur de rachat**" du contrat qui correspond à la somme qui sera remboursée par la compagnie en cas de rachat total ou partiel avant le terme du contrat. Cette valeur de rachat peut être différente de la valeur en compte lorsque le contrat comporte des pénalités contractuellement prévues en cas d'interruption du contrat avant le terme.

Le rachat peut être total (auquel cas il met fin au contrat), ou partiel (dans ce cas, le contrat est maintenu pour le solde du capital), selon des modalités propres à chaque contrat et à

chaque compagnie. Il se distingue de l'avance qui est un prêt de la compagnie d'assurance ayant vocation à être remboursé.

Cette possibilité d'effectuer des rachats partiels sans interrompre le contrat fait de l'assurance-vie une source de revenus complémentaires intéressante dans le cadre de la gestion du patrimoine. Elle peut être paralysée en cas "d'acceptation" du contrat décès par le bénéficiaire.

## Définition de la notion de "produits" la base taxable

### Notion de produits pour l'assurance-vie

La définition des "produits" donnée par l'article 125-O A du CGI est la suivante: "Les produits en cause sont constitués par la différence entre les sommes remboursées au bénéficiaire et le montant des primes versées".

Ainsi dans un contrat d'assurance-vie, comme pour tout produit de capitalisation, la fiscalité ne s'applique qu'à la croissance constatée entre le capital d'origine et le capital récupéré. Seuls les "produits générés" sont imposables au titre de l'impôt sur le revenu. En cas de rachat partiel, le montant du revenu perçu est donc distinct de la base imposable.

- Pour les contrats en Euros (ex contrats en Francs) le produit est égal à la rémunération nette servie chaque année et capitalisée;
- Pour les contrats en unités de compte les produits sont constitués à la fois par le revenu capitalisé, et la plus ou moins-value constatée sur les unités de compte.

### À NOTER

- Même si le rachat partiel correspond exactement au montant des produits générés au cours de la période, seule la fraction de ce retrait déterminée en appliquant la formule ci-dessus est taxable au titre de l'impôt sur ces produits.
- Lorsque le contrat est en moins-value ( $\sum PB > T/R$ ) le rachat total ou partiel n'est pas imposable. L'éventuelle moins-value constatée est "perdue" dans la mesure où elle ne peut s'imputer ni sur des produits taxables liés à un rachat effectué sur un autre contrat, ni sur des plus-values de valeurs mobilières.

## Modalités de taxation

## **Les principes : impôt sur le revenu dans les conditions de droit commun ou prélèvement forfaitaire libératoire**

La règle générale est que le montant de la base imposable vient s'ajouter aux autres revenus du contribuable pour être soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Mais il est possible, sur option expresse du contribuable de se voir appliquer un taux de prélèvement forfaitaire libératoire de l'impôt sur le revenu (PFL). Toutefois, certains contrats ou certaines opérations bénéficient d'une exonération de toute imposition.

### **Un prélèvement forfaitaire libératoire, fonction de multiples facteurs**

Le taux de prélèvement forfaitaire libératoire applicable à une opération de sortie des capitaux dépend de plusieurs facteurs:

- Date de souscription du contrat;
- Date de versement des primes;
- Durée écoulée entre la date de souscription et la date de sortie des capitaux, sachant que le taux est dégressif dans le temps.

### **Historique et explications de l'évolution de la fiscalité de l'assurance-vie en cas de sortie de capitaux**

La fiscalité de l'assurance-vie en cas de sortie de capitaux a été modifiée à plusieurs reprises. Au départ exonération totale, puis exonération au-delà d'un certain délai et au final taxation systématique (avec un taux réduit) depuis la réforme de septembre 1997. Toutefois, les régimes antérieurs ont été préservés (pas d'application rétroactive).

- **Les contrats souscrits avant le 31/12/82 bénéficient d'une exonération totale, sans condition de durée**

Les heureux, mais rares, titulaires de contrats à versements libres souscrits avant cette date bénéficient donc d'un régime exceptionnel qui n'a pas été impacté par la réforme de septembre 1997.

- **Les contrats souscrits entre le 1/1/83 et le 31/12/89**

Ces contrats bénéficiaient d'une exonération dès lors que 6 années s'étaient écoulées entre la date de souscription et la date de sortie des capitaux. L'idée sous-jacente était de récompenser les épargnants vertueux qui effectuaient des placements à long terme, avec comme garde-fou la notion de durée moyenne pondérée (DMP). En effet, le but était d'éviter que des souscripteurs ouvrent leur contrat avec une petite somme et effectuent des versements importants la veille du 6 anniversaire ou au-delà de cette

frontière, disposant ainsi d'un placement exonéré d'impôt sans avoir respecté la logique de placement à long terme. Ainsi, lorsque les primes versées sur le contrat sont irrégulièrement échelonnées, la formule de calcul de la durée effective du contrat tient compte de la date de versement des différentes primes, de leur montant, et de leur durée effective de placement sur le contrat. Il convient alors que cette durée moyenne pondérée (DMP) soit supérieure à 6 ans pour que l'exonération soit acquise.

• **Les contrats souscrits à compter du 1/1/90 et jusqu'au 25/09/97**

A l'occasion du lancement du PEP en 1991, il était prévu que les produits générés par ce placement soient exonérés d'impôt sur les produits à condition que la durée de conservation soit d'au moins 8 ans.

A cette occasion, et dans un souci d'harmoniser la fiscalité des différents produits d'épargne quel que soit le canal collecteur (le PEP pouvait prendre la forme d'un compte bancaire ou d'un contrat d'assurance-vie), la durée minimale de détention du contrat d'assurance-vie a été portée à 8 ans.

Cet allongement de la durée s'est accompagné d'une suppression de toute référence à la durée moyenne pondérée, même pour des contrats à versements libres comportant plusieurs versements de montants irréguliers.

**Exemple:**

Un contrat est ouvert le 1/1990, avec un versement de 5.000 FF, en 1995, un nouveau versement de 500.000 FF est effectué. Dès le 1/1/98, les produits attachés à ces deux versements sont exonérés.

Sur la base de ce principe, le titulaire d'un contrat d'assurance-vie à versements libres dont la durée de vie aurait dépassé 8 ans se serait donc retrouvé détenteur d'une sorte de "compte rémunéré", sans plafond d'aucune sorte, qu'il aurait pu alimenter à son gré (y compris après 8 ans), tout en retirant des revenus totalement exonérés d'impôt jusqu'à la fin de ses jours...

On comprend donc pourquoi les pouvoirs publics ont mis en oeuvre fin 1997 une réforme dans l'urgence, pour éviter ce qui aurait pu s'avérer pour eux un véritable "trou noir fiscal" compte tenu du développement de l'assurance-vie et de sa part grandissante dans le patrimoine des ménages. Il fallait donc agir avant que les 1<sup>ers</sup> contrats souscrits en 1990 n'atteignent le poteau final des 8 ans...

• **Les contrats souscrits à compter du 26 septembre 1997 et les produits acquis à compter du 1er janvier 1998.**

La réforme de septembre 1997 avait donc pour objet d'éviter la création d'enveloppes de placement non plafonnées qui auraient pu servir à générer des revenus non imposables "ad vitam aeternam".

D'autres options avaient été envisagées:

- L'allongement de la durée de détention à 10 ans pour les nouveaux contrats;
- Considérer que le rachat partiel serait prioritairement prélevé sur la part des produits constatés sur le contrat et non plus décomposé entre une fraction du capital initial et une fraction de produits.

Aucune de ces suggestions ne permettant de résoudre le problème, c'est donc une autre logique qui a été adoptée:

Les produits générés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998 par les primes versées à compter du 26 septembre 1997 (sauf exceptions) sont désormais taxés en cas de rachats effectués au delà du 8 anniversaire de la date de souscription du contrat (le prélèvement est de 7,5% après 8 ans).

S'il est évident que cette réforme qui s'attache à la date de versement des primes et non à celle de la souscription du contrat est complexe, elle résout une double difficulté:

- S'appliquer à tous les contrats, même ceux mis en place antérieurement à sa promulgation;
- Mais sans rétroactivité puisque les produits afférents aux primes versées avant le 26 septembre 1997 demeurent exonérés.

## **À NOTER**

- La taxe de 7,5% s'applique à tous les produits générés à compter du 01/01/98 par les primes versées à compter du 26/09/97, même sur des contrats ouverts avant cette date, mais ne concerne pas les produits générés par les versements antérieurs. Pour respecter cette "muraille de chine" entre les produits exonérés et les produits taxables, les assureurs ont du créer deux compartiments au sein d'un même contrat, chacun obéissant à sa logique fiscale particulière.
- La date du 26 septembre correspond à la date de l'annonce officielle du projet de réforme, même si la loi ne date que du 30 décembre 1997. Elle a été retenue pour éviter des versements massifs sur les contrats existants, tout en aménageant une possibilité de versement complémentaire.

**Le cas particulier du prélèvement forfaitaire libératoire de 7,5% pour les contrats souscrits avant Le 26 septembre 1997 avec reversement après cette date (double compartiment).**

## **Notion de double compartiment**

Comme évoqué ci-dessus les contrats souscrits entre le 1<sup>er</sup> janvier 1983 et le 25 septembre 1997 peuvent comporter deux compartiments fiscaux distincts, si des primes ont été versées après cette date. Ce double compartimentage ne remet pas en cause l'unicité du contrat qui conserve notamment sa date de souscription d'origine.

## • Le compartiment 1

Les produits attachés aux primes affectées à ce compartiment bénéficient d'une exonération de toute imposition après 8 ans (ou 6 ans calculés en durée moyenne pondérée) pour les versements effectués avant le 26 septembre 1997.

Il comporte:

- Les primes versées avant le 26 septembre 1997 et l'ensemble des produits qui leur sont attachés, y compris ceux constatés après le 1er janvier 1998;
- Les primes versées entre le 26 septembre et le 31 décembre 1997 et les produits qui leur sont attachés, à condition que ces primes n'excèdent pas 200.000 FF (avant prélèvement des frais). Ce plafond de versement de 200.000 FF était autorisé pour chaque souscripteur distinct (2 x 200.000 FF pour un couple si chacun des membres disposait d'un contrat). Il pouvait être réparti entre différents contrats, sans excéder ce plafond. Toutefois, il n'était pas possible d'ouvrir un nouveau contrat entre le 26 septembre et le 31 décembre pour accueillir ces versements.
- Aux versements périodiques (et les produits correspondants) effectués à compter du 26 septembre et au-delà, en exécution de l'engagement contractuel pris initialement (la définition des contrats à versements périodiques étant très stricte).
- Aux versements libres effectués entre le 26 septembre et le 31 décembre 97 (mais pas au-delà) sous réserve qu'ils correspondent à des engagements pris avant la réforme, tant dans leur montant que leur périodicité.

## • Le compartiment 2

Les produits attachés aux primes affectées à ce compartiment sont soumis à la taxe de 7,5% après 8 ans.

Il comporte:

- Tous les versements (et les produits qui leur sont attachés) effectués à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998;
- Les versements effectués entre le 26 septembre et le 31 décembre 1997 qui ne rentrent pas dans les cas d'exonération indiqués ci-dessus.

## À NOTER

Le double compartimentage n'a aucune incidence en cas de rachat avant 8 ans, puisque la fiscalité applicable est rigoureusement identique. Il ne prend son sens qu'en cas de rachat ou de paiement du capital au terme du contrat intervenant 8 ans au moins après la date de souscription d'origine. En effet, dans cette hypothèse, les produits correspondants au compartiment 1 demeurent exonérés de toute imposition, alors que ceux afférents au compartiment 2 sont soumis au PFL de 7,5%, après abattement.

## Rachat après 8 ans : Détermination de la part des produits exonérés et des produits taxables

Bien évidemment, le souscripteur ne peut choisir d'effectuer son rachat sur un compartiment plutôt qu'un autre, en fonction de son intérêt. Les modalités de détermination de la fraction des produits imposables sont fixées par l'administration fiscale dans le cadre de l'instruction du 22 juin 1988.

Détermination des produits imposables en cas de rachat après 8 ans sur un contrat comportant 2 compartiments:

- $P_i$  = montant du produit attaché au rachat partiel.
- $P_2$  = produit imposable
- $P_2 = P_i \times$  (Produits du deuxième compartiment / Montant total des produits capitalisés à la date du rachat)

Pour des exemples de calcul.

## Comment et dans quels cas opter pour le PFL ?

### Généralités

• **L'option pour le prélèvement forfaitaire libératoire doit être expressément indiquée à la compagnie** au moment de la demande de rachat. A défaut la compagnie estime que le contribuable souhaite réintégrer le produit taxable à son revenu et lui adressera un imprimé fiscal, indiquant le montant du produit taxable compris dans le rachat effectué.

• **L'option pour le PFL doit être prise** chaque fois que la tranche marginale du barème progressif de l'impôt sur le revenu est supérieure au taux forfaitaire (en tenant compte toutefois pour les contrats en unités de compte de la possibilité offerte d'imputation d'une fraction de la CSG sur les revenus en cas de taxation à la tranche marginale d'imposition du contribuable).

- **L’option doit être spécifiée pour chaque rachat.** Il est donc possible, au cours d’une même année de choisir de réintégrer une part des rachats aux autres revenus, puis de demander l’application du PFL pour le solde.

- **Il n’est possible d’opter pour le PFL qu’auprès d’une compagnie d’assurance établie en France.** Ainsi par exemple un contrat souscrit en libre prestation de service (LPS) par un Français auprès d’une compagnie établie au Luxembourg sera contraint de réintégrer les produits taxables afférents à un rachat aux revenus de l’année, sans pouvoir opter pour le PFL.

## **Taxe de 7,5% et abattement: comment en bénéficier?**

L’abattement est réservé aux contribuables qui ont leur domicile fiscal en France, pour les produits attachés aux rachats effectués sur des contrats de plus de 8 ans (ou 6 ans pour les contrats souscrits entre le 1<sup>er</sup> janvier 1983 et le 31 décembre 1989).

Son montant annuel est de 4.600 € pour un célibataire et de 9.200 € pour un couple.

Il s’applique à l’ensemble des produits rachetés au cours de l’année sur tous leurs contrats en cas d’option pour le PFL de 7,5% comme de taxation au barème de l’impôt sur le revenu (déclaration dans la 2042).

- **Option pour le PFL de 7,5%**

**Elle doit être expressément indiquée à la compagnie** au moment de la demande de rachat. A défaut le souscripteur devra réintégrer le produit taxable à son revenu.

En général, la compagnie va retenir 7,5% sur l’intégralité des produits compris dans le rachat. Pour récupérer le “trop payé” correspondant à l’abattement multiplié par 7,5%, il appartiendra au contribuable de mentionner le montant des produits taxables dans sa déclaration des revenus de l’année au cadre 2 “revenus des valeurs et capitaux mobiliers”, à la ligne DH “produits des contrats d’assurance-vie et de capitalisation soumis au prélèvement forfaitaire libératoire au taux de 7,5%”. Il bénéficiera alors d’un crédit d’impôt, qui viendra s’imputer sur le montant de l’impôt à acquitter au titre de l’année, ou lui sera remboursé si l’impôt est insuffisant.

## • Si le contribuable n'a pas opté pour le PFL

Si le contribuable n'a pas opté pour le PFL de 7,5% (ce qui n'est souhaitable que lorsque la fraction des produits taxables comprise dans le rachat est inférieure à l'abattement), il doit déclarer le produit dans sa déclaration des revenus de l'année à la même case que mentionnée ci-dessus, sans déduire l'abattement qui sera alors directement pratiqué par l'administration fiscale lors du calcul de l'impôt.

Dans tous les cas, le contribuable devra joindre à sa déclaration l'IFU fourni par la compagnie d'assurance.

## **LES CAS PARTICULIERS DE SORTIE DE CAPITAUX NE DONNANT PAS LIEU A IMPOSITION AU TITRE DES PRODUITS GÉNÉRÉS**

Certains contrats ou certaines opérations bénéficient d'une exonération totale ou d'une atténuation de l'imposition applicable après 8 ans, liée:

- A la date de souscription du contrat;
- A la nature du contrat;
- A la situation du souscripteur au moment de l'opération

### **Les cas liés à la situation du souscripteur**

L'article 125-O A du CGI prévoit 4 situations "subies" qui permettent de bénéficier d'une exonération de toutes impositions en cas de dénouement dû contrat avant comme après 8 ans:

- Le chômage (licenciement et inscription à l'ANPE), mais pas la démission;
- La mise à la retraite anticipée (mais pas la retraite normale, ni la préretraite conventionnelle)
- L'arrêt d'une activité non-salariée, à condition qu'elle résulte d'une liquidation judiciaire;
- L'invalidité, définie au sens de l'impossibilité d'exercer une activité professionnelle et la nécessité de recourir à une tierce personne (invalidité 2e et 3 catégories).

### **À NOTER**

- Ces événements concernent le souscripteur du contrat mais aussi son conjoint marié.

Le rachat doit intervenir au plus tard avant la fin de l'année qui suit l'événement. Exemple: licenciement en septembre 2000(et inscription à l'ANPE), possibilité d'effectuer un rachat total jusqu'au 31/12/2001.

- Pour bénéficier de l'exonération, il ne faut pas demander le PFL La compagnie d'assurance émettra un IFU (Imprimé fiscal unique) indiquant le montant des produits

taxables. Ce document devra alors être joint à la déclaration, en demandant expressément à bénéficiaire de l'exonération, et en apportant les preuves de la situation.

## **Les cas d'exonération de la taxe de 7,5 % 8 ans liés à la nature du contrat**

Un certain nombre de contrats bénéficient d'un "coup de pouce fiscal" sous forme du maintien de l'exonération de toute imposition après 8 ans.

### **Les contrats investis en actions (contrats DSK)**

La réforme de septembre 1997 a supprimé l'exonération pour les sorties de capitaux après 8 ans pour les contrats classiques. Parallèlement la loi de finances pour 1998 a créé un nouveau type de contrat visant à encourager la création d'une épargne longue affectée via l'assurance-vie à des placements en actions (françaises puis européennes) pour 50%, dont 5% plus particulièrement orientés vers les placements à risque (sociétés non cotées ou titres appartenant à des marchés de croissance, type nouveau marché en France).

Les règles concernant le type de contrat accessible et la répartition des versements entre les différents supports sont détaillées au chapitre concernant les vecteurs financiers.

La fiscalité des contrats DSK est identique à celle des contrats d'assurance-vie classique à l'exception près que les rachats effectués après 8 ans demeurent exonérés de toute imposition.

Si le contrat ne respecte plus les critères DSK, il perd alors cet avantage fiscal spécifique. L'intégralité des produits constatés depuis l'origine sur le contrat (et non les produits constatés à compter de la date de la perte du statut) seront donc taxables après 8 ans, dans les conditions de droit commun (abattement de 4.600 € et de 9.200 € et possibilité d'option pour le PFL de 7,5%).

### **À NOTER**

- Le respect de la ventilation entre les différents compartiments du contrat s'apprécie exclusivement lors du versement des primes (souscription et versements ultérieurs). Peu importe si les évolutions respectives des différents supports amènent les proportions à se grader par la suite.

- Il a été possible de transformer des contrats d'assurance-vie classiques en contrats DSK jusqu'au 30 juin 1999 par la signature d'un avenant. Cet avenant pouvait concerner l'intégralité du contrat ou une fraction du contrat d'origine (30 % minimum). Dans cette hypothèse, un nouveau contrat était alors créé, qui conservait la date d'effet d'origine du contrat initial (pas de perte d'antériorité) mais dont les supports permettaient de respecter les critères d'investissement VSK. Cette opération a permis à certains souscripteurs avisés de transformer leurs contrats mono-support en francs en contrats en unités de compte.

- Pour les contrats qui ont fait l'objet d'une transformation, la perte du statut DSK les fait retomber dans le droit commun en matière d'imposition après 8 ans. Mais aucune autre pénalité n'est appliquée, et notamment ces contrats conservent l'antériorité fiscale de la souscription d'origine (avant la transformation).

- Les contrats investis en actions ne comportent pas de plafond de versements.

### **Les PEP assurance-vie**

Les contrats d'assurance-vie peuvent servir de support à un Plan d'Epargne Populaire. En matière d'impôt sur le revenu, la fiscalité du PEP et de l'assurance-vie sont identiques (la durée des contrats d'assurance-vie a été portée à 8 ans lors du lancement du PEP pour harmoniser ces deux formules de placement), sauf concernant les rachats effectués après 8 ans.

En effet, le PEP assurance-vie bénéficie toujours de l'exonération de toute taxation:

- 8 ans après son ouverture en cas de rachat total;
- 10 ans après son ouverture en cas de rachats partiels.

### **À NOTER**

- Le PEP assurance-vie se distingue du contrat d'assurance-vie classique sur plusieurs points:

- \* Plafonnement des versements à 92.000 € (603.480 francs),

- \* Un seul PEP possible par contribuable majeur;

- \* Existence d'une garantie plancher après 8 ans, qui assure le titulaire que le capital en compte ne peut être inférieur au cumul des primes nettes investies;

- \* Possibilité de transfert d'un PEP d'un organisme à un autre, sans perte d'antériorité fiscale,

- \* Possibilité de sortie en rente viagère exonérée d'impôt.

- Tout rachat effectué avant 10 ans sur un PEP entraîne la clôture de l'enveloppe. S'il s'agit d'un PEP assurance-vie, la clôture de l'enveloppe PEP n'entraîne pas celle du contrat d'assurance-vie sous-jacent qui devient alors l'enveloppe de référence en matière d'impôt sur le revenu.

- Si le rachat intervient avant 8 ans, il est soumis à imposition pour la part des produits générés. Après 8 ans, le rachat total est exonéré. S'il s'agit d'un rachat partiel, les choses sont un peu plus complexes. En effet, le 1<sup>er</sup> rachat partiel est exonéré, mais entraîne la clôture du PEP s'il intervient avant 10 ans. C'est la fiscalité spécifique de l'assurance-vie qui prend alors le relais pour les rachats suivants.

### **Assurance-vie et droits de succession**

L'assurance-vie reste un mode privilégié de transmission du patrimoine. Certes, la fiscalité a évolué ce qui impose de distinguer les contrats souscrits avant le 20 novembre 1991 -très avantageux- des autres. Parfois, plusieurs régimes complexes peuvent se succéder pour un même contrat.

Les enquêtes successives de la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) auprès des assurés révèlent que l'une des motivations principales des personnes qui souscrivent un contrat d'assurance-vie tient au régime des droits de succession.

Chacun souhaite, en effet, transmettre ses biens à ses proches, enfants, petits-enfants, conjoint, parents plus éloignés, voire amis. Or, sans exiger la présence d'un lien du sang, seule l'assurance-vie permet de donner une totale liberté successorale ou d'aménager une succession en choisissant librement les bénéficiaires, qu'ils fassent ou non partie du cercle familial.

L'assurance-vie est aujourd'hui un moyen privilégié de transmission du patrimoine, même si la nouvelle réglementation qui limite l'exonération à 152 500 € par bénéficiaire peut apparaître restrictive.

## Une fiscalité qui a évolué

Après une totale exonération, l'assurance-vie a connu divers régimes complexes. Remontons simplement à la **loi du 30 décembre 1991** qui permet de comprendre l'évolution et le régime juridique actuel de l'assurance- vie.

Cette loi avait mis en place un régime opérant une distinction selon que l'assuré ouvrait son contrat avant ou après l'âge de 70 ans, tout en fixant une date charnière : celle du 20 novembre 1991.

La **loi de Finances pour 1999** a ensuite fixé de nouvelles règles pour l'exonération — devenue à cette époque partielle — des droits de succession au titre des sommes provenant des contrats d'assurance vie. Elle a pris comme date rétroactive de référence le 13 octobre 1998.

Désormais, pour les nouveaux contrats, l'exonération ne vaut qu'à hauteur d'un million de francs par assuré et pour chaque bénéficiaire. Ce million de francs est devenu 152 500 €.

Si les contrats ont été ouverts il y a plusieurs années, il faut distinguer selon leur date d'ouverture.

## Une règle favorable à tous les assurés

Désormais, l'administration fiscale reconnaît un véritable havre fiscal pour ces contrats:

- tous les versements faits avant le 20 novembre 1991 sont exonérés de droits de succession;
- les versements faits entre le 20 novembre 1991 et le 13 octobre 1998 sont également exonérés, même s'il y a eu entre-temps une modification du mode de versement ou du montant des primes;

— les versements faits depuis le 13 octobre 1998 bénéficient de la franchise de 152 500 € et le surplus est taxé forfaitairement à 20 %, quel que soit l'âge de l'assuré au moment de l'ouverture du contrat et quel que soit son âge lors du reversement sur ces contrats.

Les modifications de primes ne peuvent plus (à elles seules) être analysées comme de nature à changer l'économie du contrat.

Ceux qui ont souscrit un contrat avant le 20 novembre 1991, quelque soit aujourd'hui leur âge, peuvent donc, sans risquer d'être inquiétés par le fisc, effectuer un versement de primes élevées et cela quelles qu'aient été les primes versées avant 1991.

### **Contrats souscrits à compter du 20 novembre 1991**

Est imposable aux droits de succession la fraction des primes, versées après le 70e anniversaire, qui excède 30 500 €.

Pour les assurés de moins de 70 ans, il n'y a pas de plafond à l'exonération des droits de succession, du moins pour les versements faits jusqu'au 12 octobre 1998.

### **Les intérêts des primes sont toujours exonérés**

Cet abattement de 30 500 € est global et doit, en cas de pluralité de bénéficiaires, être réparti entre les bénéficiaires au prorata de la part leur revenant. Cela ressort d'une réponse ministérielle publiée le 16 juillet 2001.

La doctrine administrative sur ce point est donc rapportée, a précisé l'instruction fiscale du 30 avril 2002.

### **Non réévaluation du seuil d'abattement de 30 500 €**

Malgré l'allongement de l'espérance de vie, il n'est pas envisagé pour le moment de reculer l'âge à compter duquel les versements sont soumis aux droits de succession, ni de relever le montant de l'abattement de 30 500 € inchangé depuis plus de dix ans.

### **La possibilité d'utiliser les abattements successoraux**

Les différents abattements, notamment en faveur du conjoint (76 000 €), d'un enfant (50 000€), d'une personne handicapée (50 000 €) peuvent être pris en compte en plus des avantages propres à l'assurance- vie.

Ces abattements constituent en effet un élément du tarif des droits de mutation par décès, ainsi que l'ont rappelé différentes circulaires.

## Prenons un exemple

Un enfant perçoit 110 000 € au titre d'une assurance-vie souscrite par son père âgé de plus de 70 ans.

Les primes versées s'élèvent à 60 000 € et les intérêts à 50 000 €. L'exonération des droits de succession est de 30 500 € pour les primes versées, plus la totalité des intérêts.

L'abattement successoral entre chaque parent et chaque enfant (d'un montant de 46 000 €) permet d'exonérer la totalité des sommes transmises.

## Pacs et assurance-vie

Les personnes liées par un Pacte civil de solidarité bénéficient d'un abattement de 57 000 € sur la part du partenaire lié au donateur ou au testateur et d'un taux spécifique d'imposition.

## Contrat souscrit avant 70 ans: une exonération limitée

La loi de Finances pour 1999 a fixé de nouvelles règles pour l'exonération des droits de succession au titre des sommes reçues des contrats d'assurance-vie.

Alors que jusqu'à cette loi, les sommes versées par l'assureur aux bénéficiaires désignés étaient totalement exonérées de droits de succession lorsque l'assuré avait effectué ses versements avant ses 70 ans, les sommes versées aux bénéficiaires font l'objet depuis, sous certaines conditions, d'une taxation.

Dorénavant, pour les contrats souscrits à partir du 13 octobre 1998 et pour les versements faits à compter de cette date, il existe **un abattement de 152 500 € par bénéficiaire pour l'ensemble des contrats souscrits sur la tête d'un même assuré.**

Autrement dit, chaque assuré peut percevoir 152 500 € de chacun de ses parents, de ses grands-parents ou d'autres assurés. **Au-delà, la taxation forfaitaire est de 20 %.**

Dans ce cadre, il n'est possible de bénéficier ni des abattements successoraux, ni du barème des droits de succession.

## Une somme pas si importante!

La somme de 152 500 € paraît importante. Mais il suffit que deux parents âgés de 45 ans aient reçu chacun en héritage 45 735 € qu'ils ont placé sur un contrat rapportant en moyenne 5 % l'an. Arrivé à l'âge de 70 ans, chaque contrat dépassera largement les 152 500

€. Leur enfant unique ne pourra donc pas recevoir cet héritage en exonération totale de droits de succession.

Pour les assurés fortunés, notamment les parents d'un enfant unique, le nouveau régime est restrictif. Mais pour l'ensemble des assurés, il restera indolore, du moins tant que l'inflation ne le grignotera pas.

— 2e tranche du contrat: primes et intérêts acquis entre le 13 octobre 1998 et jusqu'à l'âge de 70 ans: limitation de l'exonération des droits de succession à 152 500 € par bénéficiaire et par assuré;

— 3e tranche du contrat: primes n'excédant pas 30 500 € versées par un assuré de plus de 70 ans : exonération des droits de succession.

Intérêts et produits des primes ne dépassant pas 30 500 € : exonération des droits de succession.

Primes excédant 30 500 € versées par un assuré de plus de 70 ans : imposition.

Intérêts et produits des primes dépassant 30 500 € : exonération des droits de succession.

## **Le prélèvement de 20 %**

Une instruction fiscale du 30 décembre 1999 explique les **modalités du prélèvement forfaitaire de 20 % au-delà de l'abattement de 152 500 €** par bénéficiaire et particulièrement les modalités d'application aux contrats d'assurance comportant des garanties de prévoyance et d'épargne.

Pour ces derniers, un calcul complexe tient compte des tables de mortalité pour établir la taxation par rapport au taux de mortalité correspondant à l'âge de l'assuré.

### **Prenons un exemple simple: contrat d'assurance-vie multisupports classique...**

M. X... était âgé de 67 ans lorsqu'il a souscrit en novembre 1998 un contrat d'assurance-vie.

Le bénéficiaire désigné est son neveu M. Y...

Une prime unique de 152 500 € a été versée.

Lors de son décès, en mars 2005, la valeur de rachat du contrat est de 170 000 €.

Nous sommes face à un contrat signé après le 13 octobre 1998, l'imposition sera de:

- assiette du prélèvement: 170 000 €;
- abattement: 152 500 €;
- somme soumise au prélèvement: 17 500 €;
- montant du prélèvement:  $17\,500\text{ €} \times 20\% = 3\,500\text{ €}$ .

### **...puis un exemple complexe: contrat d'assurance-vie mixte**

620 M. X... était âgé de 69 ans et 10 mois lorsqu'il a souscrit en novembre 1998 un contrat d'assurance-vie mixte (comportant à la fois des garanties d'épargne et des garanties de prévoyance) dont la bénéficiaire est sa nièce Mlle Z...

Une prime de 304 898,03 € a été versée à la souscription.

Une autre prime du même montant a été versée en février 1999, alors qu'il était âgé de 70 ans révolus.

Il est décédé en avril 1999.

La première prime versée entre dans le champ d'application du prélèvement de 20 %.

La seconde prime versée entre dans le champ d'application du régime des plus de 70 ans.

Imposition de la prime entrant dans le champ d'application du prélèvement de 20 %.

L'assureur communique les chiffres suivants:

- la garantie épargne du contrat comporte une valeur de rachat égale à 312 520,49 €;
- la garantie prévoyance est égale à 83 846,96 €.

Compte tenu de la table de mortalité (qui indique une probabilité de décès selon l'âge) et donne un coefficient de 0,0320796, l'assiette du prélèvement au titre de la fraction non rachetable est égale à  $0,0320796 \times 83\,846,96 \text{ €} = 2\,689,78 \text{ €}$

Assiette du prélèvement:  $312\,520,49 \text{ €} + 2\,689,78 \text{ €} = 315\,210,27 \text{ €}$

Abattement: 152 500 €

Somme soumise au prélèvement de 20 %:  $162\,710,27 \text{ €}$

Montant du prélèvement:  $162\,710,27 \text{ €} \times 20 \% = 32\,542,05 \text{ €}$

### **Imposition de la prime entrant dans le champ d'application du régime des plus de 70 ans**

La fraction de prime qui excède l'abattement de 30 500 € est imposée aux droits de mutation par décès suivant le lien de parenté existant entre l'assuré et la bénéficiaire désignée.

Fraction imposable:

Assiette du prélèvement: 304 898,03 €

Abattement: 30 500 €

Somme soumise aux droits de mutation par décès : 274 398,03 €

### **Récapitulatif des exonérations partielles de droits de succession**

L'exonération partielle des droits de succession est fonction de trois éléments:

- la date d'ouverture du contrat;
- l'âge de l'assuré;
- et la date de versements.

## **Contrats ouverts avant le 20 novembre 1991 quel que soit l'âge de l'assuré**

- Exonération totale pour les versements faits avant le 20 novembre 1991;
- Exonération totale pour les versements faits entre le 20 novembre 1991 et le 13 octobre 1998;
- Exonération jusqu'à 152 500 € par assuré et bénéficiaire pour les versements faits à partir du 13 octobre 1998.

## **Contrats ouverts après le 20 novembre 1991 avec ou sans versements après le 13 octobre 1998 Avant 70 ans:**

- Exonération totale pour les versements faits avant le 13 octobre 1998;
- Exonération jusqu'à 152 500 € par assuré et bénéficiaire pour les versements faits à partir du 13 octobre 1998 (au-delà, prélèvement forfaitaire de 20 %).