

Patrimoine & ENTREPRISE

GROUPE MONASSIER FRANCE

ANDRESY - ARRAS - AVALLON - BOURGOGNE - BORDEAUX - BOURG EN BRESSE - CHOLET - DINARD - EPINAL - FORT-DE-FRANCE - GARDANNE - JOUÉ LES TOURS - LA FERTÉ BERNARD - LE PUY EN VELAY
LILLE - MONTPELLIER - NANTES - NÉRAC - PARIS - PAU - REIMS - RENNES - RODEZ - SAINT PRIEST - TOULOUSE - TRANS EN PROVENCE - TROYES - UZÈS - CORRESPONDANTS ÉTRANGERS : ALGERIE,
ALLEMAGNE, BELGIQUE, CAMEROUN, CANADA, CÔTE D'IVOIRE, DANEMARK, ESPAGNE, GRANDE BRETAGNE, ISRAËL, JERSEY, LUXEMBOURG, PAYS-BAS, SÉNÉGAL, SUISSE, TOGO.

N° 25

ASSURANCE-VIE

On en parle. Parlons-en.

SOMMAIRE

**De A à Z, les mots
pour signer ou
modifier un contrat**

dont Arbitrage, Avance,
Bénéficiaire, Cliquet,
Démembrement, Échéance,
Frais, Gestion profilée,
Multi-supports, Rachat,
Souscription conjointe,
Vie universelle

et un mémento
répertoriant les
questions indispensables
à poser avant tout
engagement

Fiscalité

Trente-cinq millions de contrats. Quatre mille milliards de francs encaissés fin juin 2000.

Le double d'il y a cinq ans. Pourquoi cet engouement des Français pour l'assurance-vie ?

Pour une raison essentielle : l'assurance-vie bénéficie d'un régime fiscal dérogatoire fort attractif, même si des réformes ont légèrement estompé le charme de ses exonérations*.

Qu'il s'agisse de se procurer un complément de ressources ou de transmettre son patrimoine, l'assurance-vie est un bel outil qu'il faut utiliser.

Elle permet notamment d'attribuer des fonds hors succession (tant sur le plan juridique que sur le plan fiscal), de favoriser un conjoint, un enfant, ou même un concubin, un parent éloigné, un ami qui échapperont ainsi à de lourdes impositions successorales.

Enfin, avec son système d'avances et de rachats, l'assurance-vie offre une grande souplesse à tous ceux qui, investissant à long terme,

redoutent de ne pouvoir récupérer tout ou partie de leur mise en cas de besoin.

Mais qu'est-ce qu'une assurance vie ?
Est-ce un produit financier comme un autre ?
Est-ce un produit de prévoyance ?
Est-ce un produit de transmission ?

La frontière entre épargne et prévoyance est souvent incertaine.

Nous l'avons dit : le droit de l'assurance-vie s'exonère du droit des successions.

Certes, il s'agit d'un placement intéressant sur le plan juridique et avantageux sur le plan fiscal, mais un récent arrêt de la Cour de Cassation rappelle qu'un contrat de capitalisation ne bénéficie pas du régime de l'assurance-vie. Attention à la confusion.

Aussi, pour éviter des déconvenues, il convient de se montrer raisonnable dans l'utilisation de l'assurance-vie.

M^e Annick DAVY
Notaire à Cholet

* Par exemple, le capital et les primes versés depuis le 13 octobre 1998 donnent lieu à une exonération de droits de succession limitée à un million de francs, par bénéficiaire mais sans limitation du nombre des bénéficiaires. Au delà, ils sont soumis à un prélèvement forfaitaire de 20%.

Contrats en francs ou innombrables variétés des multi-supports, DSK, contrats intégrés dans un PEP, à versements libres, périodiques ou programmés, démembrés, assortis de sécurités (vie universelle, cliquet, etc)... L'assurance-vie revêt bien des formes.

Sans compter les problèmes liés à la désignation du bénéficiaire, trop souvent sous-estimés.

De A à Z, l'essentiel, pour choisir le contrat qui vous convient le mieux.

A rbitrage

C'est le passage d'une unité de compte à une autre. En assurance-vie, l'arbitrage n'est donc possible qu'à l'intérieur d'un multi-support. Vous, ou votre représentant dites, par exemple : "compte tenu du contexte économique, j'arbitre.

Là où j'avais 20 actions françaises qui montent, je passe à 40. Là où j'avais 50 actions étrangères, je redescends à 10 parce que le climat ne leur est plus favorable, etc".

Associations

Les associations telles Afer, Gaipare, Agipi et autres marchent bien. Elles ont fait évoluer l'assurance-vie dans le bon sens en proposant des produits rentables, adaptés, bien gérés. S'en est suivi une saine concurrence, profitable à l'ensemble de la profession et des clients.

Avance

Le détenteur d'une assurance-vie peut demander une avance sur son épargne sans mettre fin à son contrat. En fait, il s'agira d'un prêt consenti par la compagnie. Opération temporaire, l'avance n'est pas fiscalisée. Cependant, en cas d'abus, l'administration se réserve le droit de la requalifier en rachat et de la taxer en conséquence.

- L'avance ne peut être consentie pour plus de trois ans, mais trois ans renouvelables.

- Son montant ne saurait dépasser 80 % du contenu des contrats en francs et 60 % de celui des multi-supports.

Cf. Rachat/Retrait

B énéficiaire/ Clause bénéficiaire

Le bénéficiaire de votre assurance, c'est qui vous voulez : tous vos enfants ou un seul, votre sœur, votre conjoint (légitime ou non), un parent éloigné, un non parent, une association... Pas de problème.

En revanche, des problèmes peuvent naître en diverses circonstances.

- Le bénéficiaire est introuvable.

C'est à celui-ci qu'il incombe de se manifester auprès de la compagnie d'assurance dans un délai de dix ans. La compagnie n'a aucune obligation de partir à sa recherche. C'est ainsi, dit-on, que plus de six milliards de francs attendent d'être versés à des bénéficiaires qui s'ignorent.

- La rédaction de la clause

bénéficiaire est incertaine. Les désignations doivent être précises mais sans trop. Si vous voulez, par exemple, que tous vos enfants soient bénéficiaires à égalité, vous écrivez "pour bénéficiaires mes enfants vivants ou représentés". Si des années plus tard, vous avez un enfant de plus ou que l'un d'eux a disparu, laissant lui-même des enfants, aucun de vos descendants ne sera lésé.

- Le bénéficiaire a accepté

le contrat. Votre conjoint, ou bien l'un de vos enfants, votre concubin, un neveu, un filleul, est le bénéficiaire de votre assurance-vie. Sur le contrat, il (elle) déclare accepter l'assurance. Votre contrat est gelé. Vous ne pouvez plus effectuer une avance ou un retrait (même si vous avez un impératif besoin d'argent), ni clore votre contrat ou ajouter un co-bénéficiaire. Bref, le contrat ne vous appartient plus. Tout ce qui vous est permis c'est de cesser vos versements et de résilier les virements automatiques qu'effectuait votre banque... à condition qu'il s'agisse d'un compte à versements libres. Cependant, votre bénéficiaire-acceptant ne touchera le contenu du contrat qu'après votre disparition. Auparavant, l'acceptation ne lui autorise ni avance, ni retrait.

Le bénéficiaire d'une assurance-vie peut accepter le contrat à l'insu du souscripteur en contactant l'assureur. Le cas est fréquent. Le souscripteur se retrouve alors en fâcheuse situation. Pour palier cette mésaventure, les notaires recommandent de garder le secret sur le contrat et de désigner le bénéficiaire dans un testament déposé

Assurance-décès

A ne pas confondre avec l'assurance-vie. L'assurance-décès est une opération de prévoyance temporaire, à fonds perdus, garantissant, en cas de décès prématuré du souscripteur, un capital à un bénéficiaire déterminé qui ainsi se trouvera hors d'embarras financiers.

Les assurances-décès permettent notamment de :

- **transmettre un capital quand on n'en a pas** : par exemple, vous versez 250 F par mois pour une garantie d'un million de francs si vous disparaissiez avant vos quarante ans. Certains risques suscitent une majoration de primes : diabète, cancer, âge, exercice d'un métier ou d'un sport à risque...
- **couvrir un risque temporaire** : vous prenez l'avion ou la route. Vous souhaitez assurer en cas d'accident un gros capital à vos enfants qui sont encore petits : vous prenez pour trois ou quinze jours ou un mois, une assurance voyage de plusieurs millions qui les mettra à l'abri des difficultés matérielles pour longtemps ;
- **assurer les études de ses enfants**
- **garantir un emprunt ou un prêt** en particulier à l'occasion d'un emprunt bancaire. Mais même pour un prêt à un parent, un ami parce que, en cas de difficulté, vous serez sûr d'être remboursé ;
- **alléger le coût d'une situation de dépendance** de plus en plus risquée avec l'allongement de la vie et le développement de l'Alzheimer ;
- **organiser ses obsèques** et les régler d'avance
- **dans tous les cas**
 - si vous arrêtez de payer les primes, vous perdez le bénéfice des sommes précédemment versées.
 - à partir de 65 ans, il devient difficile et très cher de souscrire une assurance-décès.

chez un notaire qui le (ou les) retrouvera facilement au jour du décès.

Comme pour tout testament, vous gardez jusqu'à votre mort, la liberté de changer le bénéficiaire de votre contrat.

Par ailleurs, la rédaction de la clause bénéficiaire par un notaire vous permettra d'avoir une clause sur mesure adaptée à votre situation et à vos souhaits, ce qui n'est pas toujours le cas des clauses standards des contrats.

Choix de la compagnie

Si vous n'avez pas de conseiller, agissez au plus simple : lisez la presse financière, faites des recoupements et choisissez une compagnie inscrite en tête de liste. Elle vous offrira une solvabilité maximale, car, ne l'oubliez pas : lorsque vous donnez vos capitaux à une compagnie, ils ne vous appartiennent plus. Ils appartiennent à la compagnie.

Autre point d'importance : pas tout dans le même panier. Choisissez plusieurs compagnies.

Votre choix fixé, auprès de qui souscrire ?

• Les compagnies d'assurance, les mutuelles et les banques ?

Historiquement, parce que c'était leur métier, les compagnies d'assurances étaient meilleures pour l'assurance-vie. Aujourd'hui, elles se trouvent en concurrence directe avec les banques qui ont créé des filiales-assurances.

• L'agent d'assurance ?

Très bien. Sauf qu'il ne propose que les produits de la compagnie qu'il représente. Dispenser des conseils sur un panel de produits n'est pas de son ressort.

• Le courtier et le conseiller indépendant ?

Leur raison d'être : travailler avec tous les établissements et offrir une sélection des meilleurs produits du marché. Intéressants, puisqu'ils font marcher la concurrence.

• Le notaire ?

Son rôle majeur, c'est d'avoir une approche juridique, de pouvoir guider son client compte tenu de sa situation familiale et patrimoniale. Il pourra aider au choix de la Compagnie parce qu'il n'est lié à aucune, saura analyser les clauses juridiques des différents contrats et aider à la rédaction des clauses bénéficiaires de façon à éviter tout litige ultérieur.

• Le Web ?

Un petit clic, et c'est signé. Ouverts 24h sur 24, 7 jours sur 7, les sites web d'assurance ont plus que doublé au cours de l'an 2 000. N'empêche. L'e-assurance a des progrès techniques à réaliser et manque de contacts humains pour des conseils.

• A l'étranger ?

C'est la mode. Ça l'a surtout été avec le Luxembourg. Les Français y voyaient le paradis fiscal permettant d'éviter des impôts. Mais il n'est jamais bon de ne viser

que la fiscalité. Parce qu'il est faux de croire qu'on aura une meilleure rentabilité. Parce que l'opération est presque toujours plus pénalisante qu'on le croyait. Ainsi, les adeptes du Luxembourg ont réalisé trop tard qu'en cas de rachat partiel, ils ne bénéficiaient pas du très favorable prélèvement libératoire français ! Et sur un plan successoral, si le Luxembourg ne pose pas de problème dès lors que le souscripteur et le bénéficiaire sont français, en revanche, dans d'autres pays ce n'est plus le régime fiscal de l'assurance-vie qui s'applique mais un impôt sur les successions.



Cliquet (effet)

C'est l'une des techniques les plus utilisées pour garantir ses gains dans un multi-supports. Ainsi : vous avez investi 100. Au bout d'un an, vos 100 valent 150. Vous constatez : "la bourse traverse une zone de turbulence, il y a des risques de perte". Vous arbitrez 50 (votre gain), et vous laissez en bourse 100 + l'inflation. En même temps, de façon à conserver votre gain, vous le placez sur un support sans risque (en francs par exemple). Si la bourse chute, vous gardez donc votre plus-value, même si vous perdez en partie vos 100 originels. Et l'opération est fiscalement neutre.

Cette opération est souvent opérée par la compagnie.

Contrats mixtes

Il s'agit là de contrats sur lesquels l'assuré versait une prime affectée, en partie à une assurance décès et pour l'autre partie, à une capitalisation.

Résultat : les contrats mixtes n'étaient ni de bons contrats de capitalisation, ni de bons contrats d'assurance-décès. Dès les années 80, les assureurs ont donc cessé de les commercialiser. Aujourd'hui, de nouveaux contrats

relancent la mixité de l'assurance-vie en proposant des garanties annexes : **garanties plancher ou garantie capital**, les plus répandues et les moins chères, par lesquelles le capital garanti est au moins égal aux versements nets déposés ; **garantie décès à taux majoré** qui prévoit, à la disparition de l'assuré et dans la limite de dix ans, le versement d'une somme supérieure aux versements effectués...

Démembrement

L'assurance-vie prête à deux possibilités de démembrement.

- **Démembrement de l'assurance-vie** au même titre que celui d'un portefeuille boursier mais avec une technique plus complexe.

- **Démembrement de la clause bénéficiaire**. Technique la plus utilisée, elle répond au souci des parents de transmettre leurs biens à leurs enfants et de protéger quand même leur conjoint.

Celui-ci, désigné comme usufruitier, profite des revenus procurés par le capital versé au décès. Les enfants, nus-propriétaires, le recueilleront plus tard.

Et la transmission a lieu en franchise de droits aux deux niveaux : usufruitier et nu-propriétaire.

Divorce

1) **Quel que soit votre régime matrimonial**, vous avez souscrit une assurance-vie et désigné votre conjoint comme bénéficiaire.

- Vous divorcez. Si votre conjoint-bénéficiaire n'a pas dûment accepté l'assurance, vous désignez qui vous voulez comme autre bénéficiaire.

S'il l'a acceptée, il vous est possible de changer le bénéficiaire, puisqu'entre époux, la désignation équivaut à une donation révocable.

Vous auriez pu cependant prévenir cette situation, en précisant, dans votre contrat "je désigne comme bénéficiaire mon conjoint à condition qu'au dénouement du contrat, aucune procédure de divorce ne soit en cours". Voici donc encore un domaine où il faut veiller à la rédaction de la clause bénéficiaire.

2) Vous êtes marié sous un **régime de communauté**.

Se pose alors l'application de la jurisprudence Praslicka. Celle-ci a décidé, en 1992, que, en cas de divorce, l'époux qui a souscrit une assurance-vie avec des deniers

PENSE-BÊTE POUR CHOISIR UN CONTRAT

Variée et subtile, l'offre des assureurs oblige, avant tout engagement, à des comparaisons entre les contrats proposés et à bien définir son objectif. Pour ce faire, le souscripteur potentiel fera donc bien de se poser et de poser les questions suivantes.

• Questions à soi même

- Quel est mon objectif ? Améliorer mes vieux jours ? Protéger mon conjoint, mes enfants, mon concubin ? Limiter des droits de succession ?
- Ai-je besoin vraiment d'une assurance-vie ? Ne vaudrait-il pas mieux préférer une assurance-décès, une assurance mixte, un complément de retraite, un portefeuille boursier ?
- Quelle part de risque suis-je prêt à prendre ou ne pas prendre ? (Pour une complète sécurité ce sera un contrat en francs de rentabilité correcte. Pour plus ou moins de performances, ce sera un multi-supports).

• Questions à l'assureur

- A combien se montent les frais d'entrée, de gestion, de sortie, d'arbitrage ?
- Puis-je déposer de l'argent quand je veux ? Quels sont les modes de versements : quels montants ? quelles fréquences ?
- Aurai-je le droit à des rachats et avances quand je veux et pour les montants que je veux ? Combien cela me coûtera-t-il à chaque fois ?
- Est-ce que je peux sortir du contrat quand je veux ? Y a-t-il des pénalités en cas de sortie anticipée ?
- Quand, à quelle fréquence puis-je arbitrer ? A quelles conditions ?
- Quelles valeurs composent le multi-supports auquel je souscris ? Est-ce que ce sont des valeurs françaises, étrangères ? Y a-t-il des fonds profilés ?
- Le contrat s'arrête-t-il au bout de huit ans ou est-il prévu la vie entière ?
- Quel sera mon interlocuteur pour poser des questions, arbitrer, changer de bénéficiaire ?

communs garde le contrat mais doit dédommager son conjoint pour la moitié de sa valeur, c'est-à-dire, sa part de communauté.

En cas de décès, on appliquait la même jurisprudence, civilement et fiscalement.

Civilement, les choses n'ont pas changé. La moitié du contrat fait partie du patrimoine du défunt.

Mais fiscalement, une lettre du ministre des finances a notifié que la somme réintégrée dans le patrimoine de l'époux disparu restait exonérée de droits de succession.

DSK

Imaginé par Dominique Strauss Kahn, les DSK sont des contrats multi-supports qui permettent d'échapper, au bout de 8 ans, à l'imposition de 7,5 % sur les prélèvements des contrats souscrits après le 20 septembre 1997, à condition que l'épargne soit investie à 50 % en actions françaises dont 5 % d'actions non cotées ou figurant sur le nouveau marché.

Néanmoins, les financiers conseillent peu les DSK, estimant qu'ils manquent de souplesse puisque vous êtes obligé de sortir en rente et que leur fiscalité n'est pas suffisante pour supplanter les avantages d'un contrat multi-supports classique.

Echéance

Lorsque votre contrat arrive à échéance de huit ans, vous avez le choix entre :

- le proroger et continuer à faire des versements.
 - le solder en récupérant la totalité de l'épargne constituée (capital et intérêts) ;
 - sortir sous forme de rente.
- Habituellement, les contrats sont conclus "vie entière". Toutefois, si vous tenez à poursuivre votre contrat au-delà des huit ans traditionnels, vérifiez-en les termes pour demander à temps la prorogation, si besoin est.

Faillites

Une compagnie d'assurance peut-elle faire faillite ? Autant dire non. L'assurance est une profession surveillée de très près par le ministère des finances. En outre, depuis une loi du 25 juin 1999, les assureurs sont obligés d'adhérer à une caisse de garantie qui les fédère. Certes, il y a l'éternelle exception. En 1987, la Compagnie Europavie déposait son bilan.

Favoriser

L'assurance-vie est un outil de transmission exceptionnel pour favoriser, hors succession, un conjoint,

un parent, un concubin ou "pacsé", un ami, puisqu'elle permet de lui attribuer une large part de biens nets d'impôts ou faiblement fiscalisés.

Frais

Gare aux frais. Ils peuvent amputer considérablement un rendement.

- Frais d'entrée (de souscription ou d'adhésion)

Ils tendent à peser moins lourd, mais les écarts entre compagnie peuvent être considérables (de 0 et quelques à 5 % !). Il faut impérativement les négocier.

- Frais de dossier

Ils sont normalement inclus dans les frais d'entrée.

- Frais de gestion

Assez faibles (± 0 et quelques % de la valeur du contrat), ils courent pendant toute la durée du contrat. Il convient donc, là aussi, de les discuter. Mais mieux vaut accepter des droits d'entrée en contrepartie de frais de gestion plus doux.

- Frais d'arbitrage

Pas toujours compris dans les frais de gestion. En conséquence, il convient d'être prudent dans les multi-supports qui distinguent volontiers frais de gestion et frais d'arbitrage alors que d'autres compagnies accordent un ou deux arbitrages gratuits par an.

Francs (contrat en)

Ce seront bientôt des contrats en euros. S'appuyant sur des supports sans risque - obligations et/ou monétaires à taux garantis - ce sont les plus sûrs des contrats d'assurance-vie. Longtemps rémunérateurs, les contrats en francs ne rapportent plus que 4,5 à 6 % et depuis 5 ans environ, sont détrônés par les multi-supports. Ils peuvent cependant séduire encore par leur grande sécurité. Certains investisseurs estiment aussi que les taux d'intérêt peuvent remonter et que, dans la diversité des contrats à souscrire, un contrat sécuritaire en francs n'est pas une mauvaise idée.

Gestion profilée

Vous n'y connaissez rien en placements. Tout ce que vous savez c'est que vous voulez un investissement sécuritaire ou, à l'inverse, que vous êtes prêt à accepter certains risques pour engranger davantage. Les fonds profilés sont pour vous.

Il s'agit là, d'un excellent système de gestion, accompagnant depuis relativement peu les multi-supports. S'étant aperçu que leurs clients

profitaient rarement de la diversité des supports qui leur étaient offerts, les compagnies leur proposent de gérer pour eux des "fonds profilés", à savoir, trois, quatre ou cinq catégories d'investissements allant du placement ultra-sécuritaire au placement à haut risque mais souvent rentable. Selon sa nature profonde, ses besoins, son âge, sa famille, son patrimoine, l'assuré choisit le profil "prudent", "équilibré", "dynamique", "très dynamique" ou autre appellation... qui correspond le mieux à ce qu'il attend de son contrat. Et la compagnie d'assurance gère son contrat selon l'orientation qu'il a demandée et à hauteur des risques qu'il a accepté de prendre.

ISF

L'assurance-vie est soumise à l'impôt de solidarité sur la fortune pour sa valeur de rachat au 1^{er} janvier de chaque année. Le souscripteur doit donc en tenir compte dans sa déclaration dès que son patrimoine, assurance comprise, dépasse 4 700 000 F.

Krachs/Garanties

Le souscripteur d'une assurance-vie peut-il se garantir contre un Krach boursier ? Pas vraiment, mais un peu. Il existe en effet des compagnies qui assurent au moins - grâce à une assurance mixte ou une assurance décès - le capital investi ou un capital majoré. S'en suit évidemment un surcoût dans les frais. Bien entendu, les contrats en francs ne courent pas de risques puisqu'ils ne sont pas investis en bourse. Cf. Cliquet, Contrat mixte, Vie universelle.

Mineur

L'enfant de moins de seize ans* est un incapable. Il ne peut pas faire un testament. Il ne peut donc remplir la clause bénéficiaire d'une assurance-vie, sauf à désigner ses propres héritiers c'est-à-dire, à confirmer la dévolution légale. Dans ce cas, ceux-ci échapperont aux droits de succession. Dans les autres cas, l'assurance vie entre dans la succession du mineur et est imposable en totalité.

* De 16 à 18 ans, il peut disposer de la moitié de son patrimoine.

Multi-supports (contrat)

Finis, ou presque, les contrats en francs ? La mode est aux multi-supports susceptibles de meilleures performances, car il s'agit de contrats partiellement boursiers, donc plus risqués mais en principe, plus rémunérateurs. Soit vous gérez vous-même votre multi-supports, et ce sera un contrat en gestion libre. Mais attention, si vous n'êtes pas un initié de la Bourse. Soit vous profitez de l'expérience des professionnels de l'assurance en les laissant gérer votre contrat à votre place et ce sera la gestion profilée.

PEP-Assurance-vie

A l'origine, le PEP (Plan d'Épargne Populaire) est une enveloppe fiscale autorisant un dépôt exonéré de 600 000 F pour une personne seule (1 200 000 francs pour un couple) à condition de garder le plan huit ans au moins.

Huit ans plus tard assureurs et banquiers ont imaginé une seconde génération de PEP, le PEP assurance-vie multi-supports, plus rémunérateur, qui permet notamment aux investisseurs arrivés à échéance de transformer le solde de leur PEP en assurance-vie ou en rente viagère défiscalisée.

On peut cependant se poser la question : y a-t-il réellement intérêt à transformer son PEP en assurance-vie ? Plutôt oui pour ceux qui souhaitent se procurer un complément de retraite exonéré. Mais la transformation du PEP oblige à repartir sur de nouvelles bases. Il faudra donc veiller aux nouvelles conditions de sortie, au montant des frais...

Précautions

Vous souscrivez une assurance-vie. N'oubliez pas certaines précautions, d'ailleurs classiques de tout investissement :

- Pas tout dans le même panier C'est le meilleur moyen de limiter les risques. Cf. Choix de la Compagnie.
- Ne pas trop investir En gros, pas plus de 30 % de votre patrimoine. Cf. Succession.
- Souscrire à temps et surtout ni trop malade, ni trop âgé : l'administration n'apprécierait pas. Cf. Quand souscrire.
- Éviter toute rigidité du contrat Cf. Avance, Rachat.
- Bien calculer les risques à l'intérieur d'un multi-supports Cf. Rentabilité/Risques.

Quand souscrire ?

Aussi jeune que possible. Son épargne se capitalisant, le souscripteur laissera un plus gros capital à son décès, ou pourra toucher une rente plus importante le jour où il en aura besoin.

Cependant, quand on est jeune, il faut penser que le fisc impose les rachats et qu'il faut prévoir un contrat d'une grande souplesse et dont on pourra sortir facilement. Cf. Fiscalité.

A l'opposé, il y a longtemps que vous voulez souscrire une assurance-vie, mais vous remettez toujours cette décision au lendemain. Aujourd'hui, vous êtes très âgé ou encore, on vient de vous découvrir une grave maladie. Vous n'avez plus que quelques mois à vivre et vous vous précipitez chez votre assureur. L'administration risque fort de ne pas apprécier et à votre décès, de requalifier votre contrat.



Rachat/Retrait

Vous traversez une mauvaise période, ou, plus joyeux, vous mariez vos enfants, vous achetez une maison. Bref, vous avez besoin d'argent.

Plutôt qu'une avance - qu'il faudrait rembourser - vous demandez à la compagnie de faire un rachat ou un retrait (le terme varie selon les compagnies mais il s'agit de la même opération)

Ainsi, votre contrat valait 100.

Vous "rachetez" 30. Votre contrat ne vaut plus que 70.

Le rachat peut être partiel ou total et il est imposé.

Cf. Fiscalité.

Rentabilité/Risque

C'est un choix. Plus vous prenez de risques, plus avez des chances de gagner gros mais aussi, plus vous risquez de perdre. Impossible d'obtenir à la fois la sécurité totale d'un placement et une forte rentabilité.

En gros, la rentabilité des contrats en francs ou des multi-supports sagement profilés* n'est pas mauvaise : 5 à 6 % en moyenne, avec une faible imposition, voire aucune, à la sortie. Mais, en 1999, certaines unités de compte à risque ont rapporté 20% , voire jusqu'à 140 % !

Quant au pourcentage de risque à prendre à l'intérieur d'un multi-supports, cela dépend de votre âge. Les assureurs ne préconisent "pas plus de 10%". Ils disent aussi : plus vous êtes jeune plus vous pouvez prendre de risques ; plus vous vieillissez, moins il vous faut risquer. Mais cette attitude dépend aussi de votre caractère, surtout si vous n'avez pas d'héritier, ainsi que de l'ensemble de votre patrimoine. Plus vous possédez, plus vous pouvez risquer.

Si vous avez réalisé des gains importants, n'oubliez pas que vous pouvez les protéger en faisant jouer l'effet de cliquet inclu dans la plupart des contrats.

Rente viagère (sortie en)

Sortir en capital ou bien, aliéner son capital et le transformer en rente viagère ? Globalement, les notaires n'aiment pas trop les sorties en rente. En fait, sauf lorsque la sortie en rente est obligatoire, c'est le choix du souscripteur. Si notamment, il n'a pas d'héritier et s'il veut se procurer un complément de revenus jusqu'à son décès, ce peut être une bonne solution, d'autant qu'elle lui évite tout souci de gestion.

Retraite/Portefeuille

Vous venez d'hériter 200 000 francs. Avez-vous intérêt à souscrire une retraite complémentaire, à ouvrir un portefeuille boursier ou à préférer un contrat d'assurance-vie ? La question est des plus subtiles car la réponse dépend, comme souvent, de l'âge du souscripteur, de l'importance de son patrimoine, de sa situation de famille et de la couverture sociale que lui procure sa profession !

Disons, en gros, que tout le monde devrait posséder une assurance-vie, même petite. C'est une sorte d'épargne de sécurité.

Saisie

L'assurance-vie est insaisissable. Reste qu'elle n'est pas un paradis fiscal et que l'administration ainsi que tous autres créanciers se réservent le droit de se servir sur le contenu d'une assurance-vie lorsqu'un assuré "organise" son insolvabilité.

Soixante-dix ans

Y a-t-il intérêt à déposer plus de 200 000 francs sur un contrat d'assurance-vie quand on a plus de soixante-dix ans, puisque les sommes dépassant ce plafond seront réintégrées dans le patrimoine du souscripteur et imposables au titre des droits de succession comme le reste de son héritage, c'est-à-dire en fonction du montant de son patrimoine et du lien de parenté avec ses héritiers ? Oui, absolument. Pour une très bonne raison : les intérêts générés par ce capital ne sont pas imposables alors que les intérêts de la même somme placée en bourse seraient imposés. Sur quinze à vingt ans ou même plus - ce qui est aujourd'hui pensable - cela peut faire une sérieuse différence.



Souscription conjointe

Deux personnes sont mariées ou vivent ensemble (concubins, pacsés, frères et sœurs...). Leur est-il conseillé de souscrire chacune un contrat d'assurance-vie ou de préférer une souscription conjointe ? Dans l'ensemble, les notaires conseillent les contrats séparés considérant que de graves défauts accompagnent la souscription conjointe, surtout avec dénouement au second décès. 1) La souscription conjointe complique tout en cas de divorce ou de séparation.

2) Au décès du premier souscripteur, lorsque le contrat continue, c'est une donation au survivant à hauteur de la part du défunt.

3) Si l'un des souscripteurs est âgé et l'autre beaucoup moins, ou encore si dans un couple, seul l'un des époux travaille et/ou possède l'essentiel du patrimoine familial, l'administration pourra estimer qu'il y a fraude et requalifiera le contrat d'assurance-vie en donation déguisée.

Succession

Une caractéristique de l'assurance-vie est d'obéir à un régime juridique indépendant et de permettre des transmissions hors succession avec un certain nombre d'avantages. Cependant, aujourd'hui, la jurisprudence a tendance à assimiler les opérations d'assurance-vie à de l'épargne pure et simple, et donc, à les faire entrer dans le cadre des règles successorales. Ainsi, le 18 juillet 2000, l'arrêt Leroux a confirmé qu'un contrat Assur-écureuil n'était pas de l'assurance-vie mais un contrat de capitalisation et qu'à ce titre il devait être soumis aux règles successorales traditionnelles. Compte tenu de cette évolution jurisprudentielle (qui fut aussi, en avril 2000, à Lille, celle du congrès national du notariat) il semble sage désormais d'être vigilant quant à la souscription des contrats et, par prudence, de ne pas enfreindre les règles successorales (réserve des héritiers).

Cf. Divorce, Favoriser

Unité de compte

On appelle "unité de compte" chacun des titres (sicav, action, obligation, Asie, internationale etc) qui compose l'enveloppe du portefeuille d'un contrat multi-supports.

Vie universelle (Assurance et garanties)

Suivant l'époque et les compagnies, le contrat "vie universelle" a désigné soit un simple contrat souscrit pour la vie entière, soit un contrat non moins classique et viager, mais comportant une part d'assurance-décès garantissant au bénéficiaire de récupérer au moins l'épargne investie, ou bien une épargne majorée en cas de chute de la Bourse et/ou de variation des taux. Aujourd'hui, cette seconde proposition domine et le contrat "vie universelle" couvre généralement des garanties complémentaires protégeant l'épargne du souscripteur. Cf. Cliquet, Krach/Garanties.

FISCALITE : LES GRANDES LIGNES

Prélèvements sociaux de 10 %

Ils se décomposent en contribution sociale généralisée (CSG) de 7,5 %, Contribution au Remboursement de la Dette Sociale (CRDS) de 0,5 % et prélèvement complémentaire de 2 %.

- **Si multi-supports** : ils s'appliquent seulement en cas de rachat.
- **Si assurance en francs** : ils sont prélevés chaque année sur les intérêts. En revanche, pas de prélèvements sociaux en cas de rachat.

Avances

Les mouvements à l'intérieur d'un contrat ne donnent lieu à aucune imposition. En conséquence, les avances ne sont pas imposables. Toutefois, en cas d'abus, l'administration les qualifie en rachats taxables.

Rachats

Seuls les gains sont taxés.

- En cas de **rachat total**, l'imposition porte donc sur la différence entre la somme payée par la compagnie et le montant des primes versées.
- En cas de **rachat partiel**, le versement effectué par la compagnie d'assurance représente le remboursement d'une fraction de capital et le paiement partiel des intérêts. Seule la partie correspondant aux intérêts* constitue la plus-value et supporte la taxation.

*Calcul de la fraction d'intérêt imposable : la formule de l'administration est la suivante :

$$- \left(\text{total des primes versées} \times \frac{\text{Montant du rachat partiel}}{\text{valeur de rachat total}} \right) !!!$$

• Rachats avant échéance des huit ans d'existence du contrat

- **Contrats en francs** : les prélèvements sociaux ayant été acquittés chaque année, les rachats sont imposés, au choix, sur le revenu ou selon un prélèvement libératoire de base : 35 % sur les intérêts des contrats de moins de 4 ans et à 15 % sur les contrats de 4 et 8 ans.
- **Contrats multi-supports** : comme précédemment, choix entre l'impôt sur le revenu ou la taxation forfaitaire : 35% sur les intérêts des contrats de moins de quatre ans, et 15 %

pour les contrats de 4 à 8 ans. Mais à quoi s'ajoutent 10 % de prélèvements sociaux, ce qui fait 45 % et 25 % à payer.

• Rachats après l'échéance des huit ans

- **Contrats et versements antérieurs au 25 septembre 1997** : totalement exonérés à l'exception des prélèvements sociaux.
- **Contrats et versements postérieurs au 25 septembre 1997** : imposition à 7,5% + prélèvements sociaux (soit 17,5%) au-delà d'une franchise annuelle de 30 000 ou 60 000 francs (célibataire ou couple marié). Les primes versées entre le 25 septembre 1997 et le 31 décembre 1997 dans la limite de 200 000 francs sont exonérées de l'imposition à 7,5 % mais pas des prélèvements sociaux.

DSK

Ces contrats échappent au prélèvement libératoire de 7,5% au bout de huit ans mais pas aux prélèvements sociaux. Ils suivent le régime fiscal général des assurances en cas de succession.

Droits de succession

- **Contrats souscrits avant le 20 novembre 1991** : exonération totale des droits de succession, quel que soit l'âge de l'assuré à la date de conclusion du contrat ou du versement des primes.
- **Contrat souscrit entre le 20 novembre 1991 et le 13 octobre 1998** : exonération sauf limitation concernant les plus de 70 ans.
- **Contrats souscrits et/ou versements effectués depuis le 13 octobre 1998** : 20 % d'imposition après exonération d'un million par bénéficiaire, sans limitation du nombre des bénéficiaires mais compte tenu des restrictions concernant les plus de 70 ans.

Plus de 70 ans

Depuis le 20 novembre 1991, les sommes déposées par les plus de soixante-dix ans n'échappent aux droits de succession que dans la limite de 200 000 francs. Mais les intérêts sur la totalité des dépôts restent exonérés sans limitation. Les plus de 70 ans qui, après le 13 octobre 1998, effectuent des versements sur des contrats antérieurs au 20 novembre 1991, entrent à hauteur de ces versements dans le cadre de la nouvelle taxation (exonération d'un million /20 %) et non dans la règle des 200 000 francs.

DERNIERE MINUTE... DERNIERE MINUTE... DERNIERE MINUTE... DERNIERE MINUTE... DERNIERE MINUTE...

Pour la troisième année consécutive, "Le Guide-Conseil de vos impôts" a fait appel au Groupe Monassier France pour valider le contenu de ce "mémento de la fiscalité personnelle" dont les précédentes éditions ont fait l'objet de plusieurs présentations dans la presse (Paris-Match, BFM, France-Info, le Nouvel Observateur, Le Point, etc.)

Les lecteurs de Patrimoine & Entreprise bénéficient d'un tarif exceptionnel : 150 Francs au lieu de 189 Francs.

Vous pouvez commander : • par fax au 03 44 69 02 13 • par courrier à ER Editions, 150, rue de la Source, 60140 Labryère • par mail à ericroig@aol.com

Une facture vous sera adressée par retour avec les exemplaires commandés.

