

L'ASSURANCE-VIE

**Ni tout à fait
la même,**

**ni tout à fait
une autre**



Michel Tirouflet Conseil

Juin 2013

Editorial

Au départ, l'assurance-vie peut apparaître comme un produit simple. C'est une fausse apparence. L'assurance-vie est loin d'être un produit simple. En fait, l'efficacité de cette enveloppe si particulière vient justement de sa complexité.

Depuis que nous avons commencé à éditer régulièrement des brochures thématiques, c'est la quatrième fois que nous nous intéressons à l'assurance-vie. Il y a à cela plusieurs raisons. Tout d'abord, non seulement l'assurance-vie elle-même évolue, en raison d'une évolution de sa pratique et des modifications continues imposées par le législateur, mais aussi parce que les souscripteurs et les bénéficiaires doivent désormais contempler leur patrimoine à travers une lunette internationale. Ainsi, de plus en plus, nous sommes amenés à nous interroger sur la conséquence pour les bénéficiaires d'un décès du souscripteur dans un autre pays du monde. Ainsi, nous sommes amenés à nous interroger sur les conséquences, fiscales ou sociales, pour un bénéficiaire résident fiscal étranger du décès du souscripteur.

Au-delà, chaque jour qui passe amène de nouvelles questions, pose de nouveaux problèmes, ouvre de nouveaux horizons mais aussi, parfois, ferme des voies qui paraissaient prometteuses.

Peut-être ces évolutions n'auraient-elles pas suffi à justifier la réalisation d'une nouvelle brochure. Mais la mode actuelle pour le choix d'une assurance-vie de droit luxembourgeois aux dépens d'un contrat de droit français amène à s'interroger sur le bien-fondé de telles pratiques. Par ailleurs, on se souvient de la panique - il n'y a pas d'autre terme - de l'automne 2008 où la plupart des souscripteurs s'interrogeaient sur les risques que courait leur épargne ainsi logée. La présente étude vise également à répondre à ces interrogations en le faisant "à froid" plutôt qu'au sein d'une actualité brûlante. Enfin, il est indéniable que les prélèvements sociaux prennent une place de plus en plus importante dans la réflexion patrimoniale des particuliers. Il nous est donc apparu important de clarifier leurs mécanismes d'application, toujours dans un contexte international.



Nous remercions infiniment les équipes du Revenu et tout particulièrement son président, Robert Monteux, qui nous a permis de piocher dans le hors-série publié par le journal et intitulé « L'assurance-vie, tout sur le meilleur placement sans impôt » afin de compléter, à la meilleure source, la présente brochure.

Les situations de crise, et notamment celle dont il a été fait état plus avant, ont amené les souscripteurs à s'interroger. A juste raison. C'est pourquoi nous nous sommes faits leur interprète en adressant à trois compagnies d'assurance-vie - Axa, Cardif et UAF - les questions qu'ils nous posent avec une régularité pendulaire. Chacun de ces établissements a accepté de répondre sans fard et nous les remercions très vivement ici.

Nous espérons que le présent travail sera utile à nos lecteurs. Nous serons heureux de recueillir leurs commentaires et leurs critiques.

En attendant la prochaine...

Sommaire

1. DÉFINITION ET RAPPELS	p.5
1.1. Intervenants	p.5
1.2. Nature des contrats	p.6
1.2.1. Généralités	p.6
1.2.2. Typologie des contrats	p.7
1.3. Les divers modes de souscription	p.10
1.3.1. Àuprès de qui souscrire ?	p.10
1.3.2. Souscription depuis l'étranger	p.16
1.3.3. Co-souscription	p.16
1.4. Comment choisir son contrat	p.17
1.5. L'acceptation du contrat et ses conséquences	p.19
1.6. Faut-il souscrire plusieurs contrats ?	p.20
1.7. Les principaux types d'arbitrage	p.24
1.7.1. L'investissement progressif	p.24
1.7.2. Dynamisation ou sécurisation des plus-values	p.24
1.7.3. Rééquilibrage de l'épargne	p.25
1.7.4. La gestion sous mandat	p.25
1.7.5. La gestion à horizon	p.25
2. UN CONTRAT D'ASSURANCE-VIE EST UN RÉCEPTACLE D'ÉPARGNE	p.30
2.1. Avantages	p.30
2.2. Inconvénients	p.35
3. L'ASSURANCE-VIE VUE COMME UN VÉHICULE DE TRANSMISSION DES BIENS	p.36
3.1. Les règles fiscales	p.36
3.2. Précautions à prendre sur le plan fiscal pour un couple marié sous le régime de la communauté	p.38
3.3. Charges	p.40
4. LES ATOUTS ET LES INCONVÉNIENTS DE L'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE	p.42
5. L'ASSURANCE-VIE ET LA CONTRAINTE INTERNATIONALE	p.46
6. L'ASSURANCE-VIE COMME PROTECTION CONTRE LA DÉPENDANCE	p.47



1. Définitions et rappels

Il faut toujours partir de la définition fondatrice. Au cas particulier, celle-ci est aussi simple qu'explicative :

L'assurance-vie est un contrat par lequel l'assureur s'oblige envers le souscripteur, moyennant le versement d'une ou de plusieurs primes, à verser un capital ou une rente en cas de vie ou de décès de l'assuré au profit du souscripteur ou d'un bénéficiaire.

Ce texte présente l'intérêt de bousculer immédiatement l'idée fausse selon laquelle l'assurance-vie est une enveloppe d'épargne dont les placements qui y sont logés appartiennent au souscripteur. Car, contrairement à une idée reçue, les actifs financiers détenus dans le contrat d'assurance-vie ne sont pas sa propriété mais bel et bien celle de l'assureur qui est ainsi le débiteur du souscripteur ou des bénéficiaires.

Le souscripteur n'est donc pas propriétaire des placements mais d'une créance sur l'assureur. C'est d'ailleurs pour cette raison que, lorsque des titres de sociétés sont acquis dans un contrat d'assurance-vie, le souscripteur ne peut exercer les droits de vote qui sont détenus par l'assureur, réel propriétaire des titres.

Enfin, sauf cas de création manifeste d'insolvabilité, cette créance est **insaisissable** par les propres créanciers du souscripteur.

1.1. Intervenants

Suivant ce qui précède, les intervenants au contrat sont :

- **L'assureur** : c'est celui qui possède les actifs et s'oblige à verser un capital ou une rente. L'assureur n'est pas seulement dépositaire, à la manière d'une banque, et s'assurer de sa qualité est primordial. Nous y reviendrons plus loin.



- **Le souscripteur** : c'est celui qui verse les primes et qui est le plus souvent le bénéficiaire pendant sa vie. Il a les droits d'arbitrage, de rachat, de demande d'avance sur le contrat et désigne les bénéficiaires en cas de décès de l'assuré. Il est dans certains cas possible de co-souscrire des contrats : on parlera alors de co-souscripteurs. Nous y reviendrons également plus loin.

- **L'assuré** : c'est celui qui porte le risque. Généralement, le souscripteur est également l'assuré du contrat. Son décès est l'événement qui met fin au contrat par versement de l'assureur du capital acquis aux bénéficiaires.

- **Le bénéficiaire** : c'est enfin celui qui a droit au capital acquis sur le contrat (ou au montant garanti) lors du décès de l'assuré. Il est nommé dans la clause bénéficiaire du contrat. Un même contrat peut, bien sûr, compter plusieurs bénéficiaires, aux droits identiques ou différents.

1.2. Nature des contrats

1.2.1. Généralités

La plupart des contrats qui sont commercialisés aujourd'hui sont dits "vie entière". Ils ne s'éteignent donc qu'au décès de l'assuré. Il y a quelques décennies, il était courant de se voir proposer par l'établissement financier des contrats d'une durée de huit ans qui permettaient de bénéficier de certains avantages fiscaux. Ces contrats ont pratiquement disparu mais il en reste une trace dans l'appréciation pas toujours claire de l'importance de la durée de huit ans. Pour faire litière de ce point, affirmons ici qu'atteindre la durée de huit ans - de vie du contrat, c'est-à-dire celle qui sépare la signature du souscripteur de son huitième anniversaire - permet uniquement de bénéficier d'une fiscalité allégée sur les retraits opérés par le souscripteur.

De la même manière, la quasi-totalité des contrats est libellée en unités de compte, c'est-à-dire que l'on peut y loger un grand nombre d'actifs financiers : Sicav, fonds communs de placement, actions cotées... Seuls l'immobilier, les titres non cotés et les fonds de placement non estampillés par l'Autorité des marchés financiers (AMF) sont exclus, en France, des actifs éligibles. Bien entendu, il est également possible d'investir dans le fonds général de la compagnie d'assurance qui était, il y a quelques années, l'unique support des contrats dits "en francs" et aujourd'hui "en euros".



Enfin, signalons l'existence des contrats dits "non rachetables" que l'assuré ne "récupère" qu'en cas de vie à une date déterminée lors de la souscription.

1.2.2. Typologie des contrats

Avant de rentrer dans la description des différents types de contrats, il est important de préciser ici qu'un particulier ne peut apporter que du numéraire dans un contrat d'assurance-vie. Ainsi, un souscripteur détenant des actions XYZ et voulant que celles-ci soient logées dans un contrat d'assurance-vie devra d'abord les céder, constater la réalisation d'une éventuelle plus-value, payer l'éventuel impôt de plus-value, verser les fonds ainsi obtenus dans le contrat et demander à l'assureur d'acheter de nouvelles actions XYZ. On réalise bien le coût d'une telle opération.

Les différents contrats commercialisés sur le marché font partie des catégories présentées ci-dessous. Chaque catégorie présente des caractéristiques particulières et répond donc à des préoccupations différentes. Il est ainsi important, à l'occasion d'une nouvelle souscription ou d'un versement complémentaire, de s'assurer que l'enveloppe retenue est la plus adéquate sachant qu'un même souscripteur peut détenir un nombre illimité de contrats d'assurance-vie.

Contrats monosupport : historiquement, ce sont les premiers contrats créés par les compagnies d'assurance. L'épargne ne peut être investie que sur un seul support financier : le fonds général de la compagnie d'assurance ou fonds "en euros", à capital garanti.

La baisse des taux de rémunération de ce support ces dernières années et l'apparition des contrats multisupport ont rendu moins attrayantes les souscriptions de ce genre de contrat désormais réservé aux "non-avertis".

Jusqu'à l'amendement déposé par le député Fourgous et voté par le législateur le 26 juillet 2005, il était impossible de transformer un contrat d'assurance-vie monosupport en contrat multisupport sans résilier le premier. Désormais, cela est tout à fait faisable sans perte d'antériorité du contrat et sans imposition d'éventuels intérêts latents.

Contrats multisupport : proposés aujourd'hui par toutes les compagnies d'assurance, ces contrats permettent au souscripteur d'investir son épargne non seulement sur le fonds en euros mais également sur une palette plus ou moins étendue de supports diversifiés.

I - Il est fréquent, afin de couvrir le risque du décès avant la date définie, de souscrire en parallèle une assurance-décès dont l'objet est de verser aux bénéficiaires désignés une somme donnée généralement équivalente à l'épargne acquise. En effet, en cas de décès avant la date déterminée, les sommes épargnées sont perdues.



Certaines compagnies proposent certes des supports diversifiés mais gérés par une seule société de bourse alors que d'autres contrats, dits ouverts, permettent au souscripteur d'acheter des supports de gérants différents : on parle alors de contrats multisupport multigestion. On sait que la multigestion est également à la mode. Mais, ce qu'il est important de retenir, c'est que certaines compagnies d'assurance limitent les supports de gestion à leur propre production tandis que d'autres, au contraire, ouvrent les possibilités pour leurs clients aux produits fabriqués par d'autres établissements d'"asset management".

La tontine : proposée aujourd'hui par certains organismes d'assurance, une tontine est un contrat souscrit par plusieurs individus ayant des chances de survie équivalentes. A l'échéance du contrat, les survivants se partagent les gains augmentés des intérêts acquis.

A la différence des contrats mono ou multisupport, le souscripteur ne peut pas récupérer son épargne avant l'échéance du contrat et n'a aucune maîtrise de la gestion financière de l'épargne investie. N'ayant pas de valeur de rachat, le contrat n'est pas déclarable à l'ISF.

En cas de décès avant l'échéance du contrat, le principe même de la tontine fait que les sommes placées sont normalement définitivement perdues. Cependant, les compagnies proposent de souscrire de façon concomitante une assurance-décès pour assurer la transmission d'un capital équivalent aux bénéficiaires en cas de décès avant l'échéance.

Contrats à bonus de fidélité/Contrats avec participation aux bénéfices différés : ces contrats d'assurance prévoient d'isoler sur un compte particulier les intérêts générés par le placement des sommes épargnées pendant les huit premières années de vie du contrat. Ce compte n'étant pas mis à la disposition de l'épargnant pendant huit ans, seule la valeur nominale (égale aux primes versées) du contrat est à déclarer à l'ISF.

Pendant les huit premières années du contrat, le souscripteur conserve la liberté de gestion financière de son épargne et peut effectuer des rachats quand il le souhaite. Ces rachats, ne portant que sur le capital, ne subissent aucune taxation.

En cas de décès, les bénéficiaires d'un contrat avec participation aux bénéfices différés peuvent récupérer, d'une part, l'épargne investie initialement et, d'autre part, les bénéfices réalisés et isolés sur un compte spécifique. En cas de décès toujours, les contrats à bonus de fidélité prévoient normalement la perte des bénéfices sauf à souscrire une assurance-décès complémentaire.



Contrats PEP : il s'agit de contrats d'assurance que l'on ne peut plus souscrire depuis la création du PERP. Seuls de nouveaux versements dans la limite d'un plafond global de 92 000 euros peuvent être effectués. Si la gestion financière est limitée à quelques supports définis lors de la souscription, l'intérêt de cette enveloppe est lié à la possibilité de récupérer son épargne au-delà de huit ans sous forme d'une rente viagère exonérée d'impôt sur le revenu mais soumise aux prélèvements sociaux de 15,5 %². Une telle conversion sur un contrat d'assurance-vie classique est, elle, soumise au barème progressif de l'impôt sur le revenu après abattement.

Contrats PERP : c'est un contrat d'assurance dont la sortie a lieu obligatoirement sous forme de rente viagère, dont la gestion financière est limitée à quelques supports plus ou moins diversifiés et dont l'avantage réside dans la déductibilité à l'impôt sur le revenu des primes versées³. Les rentes versées sont cependant soumises à l'impôt sur le revenu après un abattement de 10 %.

Contrats DSK : il s'agissait (il n'est plus possible de souscrire de tels contrats depuis le 1^{er} janvier 2005) de contrats multisupport obligatoirement investis pour moitié en actions de sociétés cotées et non cotées européennes. En contrepartie du risque imposé, les retraits sur le contrat au-delà de huit ans ne subissaient qu'une retenue de 15,5 %⁴ correspondant aux prélèvements sociaux. Si les retraits intervenaient avant huit ans et qu'il y avait une plus-value, celle-ci était passible de l'impôt sur le revenu. Le bénéficiaire pouvait cependant opter pour le prélèvement libératoire au taux de 35 % lorsque la durée du contrat était inférieure à quatre ans et 15 % lorsque cette durée était supérieure ou égale à quatre ans. Les prélèvements sociaux s'ajoutaient bien entendu à ces prélèvements.

Les contrats DSK étaient donc exonérés, au-delà de huit ans, d'impôts sur le revenu en cas de rachat ou au terme mais restaient néanmoins soumis aux prélèvements sociaux.

- 2 - Il est important de préciser que les prélèvements sociaux ont été portés à 15,5 % depuis le 1^{er} juillet 2012.
- 3 - Les cotisations versées par chaque membre du foyer fiscal sur un plan d'épargne retraite populaire (PERP) avant le 31 décembre de l'année sont déductibles des revenus imposables dans une limite annuelle égale à la différence entre :
 - les 10 % des revenus d'activité professionnelle (après abattement de 10 % pour frais professionnels) de l'année précédente, dans la limite de huit fois le montant annuel du plafond de la sécurité sociale, soit une déduction maximale de 29 625 euros pour 2013 et avec un minimum égal à 10 % de ce plafond, soit 3 703 euros pour 2013 ;
 - et le montant cumulé des cotisations déductibles des revenus professionnels au titre de l'épargne retraite supplémentaire et, le cas échéant, de l'abondement de l'employeur à un plan d'épargne retraite collectif (PERCO).
- 4 - Il est important de préciser que les prélèvements sociaux ont été portés à 15,5 % depuis le 1^{er} juillet 2012.



Contrats NSK : ce type de contrat remplace, depuis le 1^{er} janvier 2005, les contrats DSK. La seule différence est que la part "actions" a été réduite à 30 % mais que la partie risquée de celle-ci doit représenter au moins 10 % de l'allocation générale contre 5 % auparavant, dont 5 % sur des actions de sociétés non cotées. Si les retraits interviennent avant huit ans et qu'il y a une plus-value, celle-ci est passible de l'impôt sur le revenu dans les mêmes conditions que pour les contrats DSK.

Les contrats NSK sont également exonérés, au-delà de huit ans, d'impôt sur le revenu en cas de rachat ou au terme. Ils restent néanmoins soumis aux prélèvements sociaux.

Avenir : c'est un souci permanent des pouvoirs publics d'orienter l'épargne collectée au travers de l'assurance-vie vers l'économie avec les risques que cela comporte. C'était déjà l'objectif des contrats DSK et des contrats NSK. C'est une des recommandations du récent rapport Berger-Lefebvre sur les modifications apportées au système de l'assurance-vie.

1.3. Les divers modes de souscription

1.3.1. Auprès de qui souscrire ?

On a observé dans ce qui précède que c'est bien une compagnie d'assurance-vie qui détient les actifs logés dans le contrat et qui, en contrepartie, devient la débitrice du souscripteur ou, à son décès, des bénéficiaires. Toutefois, un contrat d'assurance-vie peut être souscrit auprès d'un nombre élevé de distributeurs ou intermédiaires. Parmi ceux-ci, les réseaux bancaires se taillent la part du lion. Bien évidemment, cet intermédiaire exige sa rémunération, ce qui augmente d'autant les divers frais payés par le souscripteur. Autres intermédiaires, les conseils en gestion de patrimoine indépendants ; pour qu'il soit intéressant de passer par eux, il est indispensable que leur conseil personnalisé soit à la hauteur de leur rémunération et que celle-ci donne lieu à honoraires ou à une rétrocession par la compagnie d'assurance. Il est également possible de s'adresser directement à une compagnie d'assurance-vie, que celle-ci soit une société anonyme ou qu'elle revête la forme d'une mutuelle.

Moins traditionnelles sont les souscriptions par le biais d'Internet et auprès de certaines grandes chaînes d'hypermarchés, les souscriptions par Internet ayant l'avantage d'être rapides et immédiates. Et de profiter de frais d'entrée nuls. Il faut cependant mentionner que certaines des compagnies fondées sur ce type de souscription manquent singulièrement d'assise et d'expérience et que certaines également pratiquent des taux de frais de gestion assez élevés. Pour ce qui concerne la distribution



des contrats par les hypermarchés, elle n'est pas à négliger pour les particuliers à la recherche de formules simples et à coûts souvent attrayants qu'il convient cependant de comparer avec ce que le marché offre par ailleurs.

Sans prêcher pour notre propre chapelle, on ne peut que recommander que le souscripteur recherche un conseil éclairé afin de choisir le(s) contrat(s) le(s) plus adapté(s) à ses contraintes et à ses objectifs et présentant le meilleur rapport rentabilité/prix.

Questions aux assureurs

Première question

Le fonds euro bénéficie d'une garantie en capital des compagnies d'assurance. Cette garantie est-elle solide et que se passerait-il dans le cas de la faillite d'un Etat ?

Réponses des assureurs

AXA

Le fonds euro bénéficie bien de la garantie en capital de l'assureur conformément aux engagements pris au sein des contrats d'assurance. Le fonds euro d'AXA est géré selon des grands principes de gestion qui visent à sécuriser la garantie en capital et offrir un rendement récurrent et peu volatil quelles que soient les conditions de marché :

- *respect des grands équilibres actifs-passifs*
- *gestion de long terme*
- *prise de risque limitée*

En tant qu'assureur européen de premier plan, AXA investit de façon importante sur le marché obligataire et, à ce titre, sur le marché des dettes d'Etats dont les caractéristiques répondent aux objectifs de gestion de portefeuilles d'assurance.

En cas de défaut d'un Etat, comme dans le cas de défaut de dette du secteur privé, les règles de provisionnement s'appliquent conformément à la réglementation en vigueur. La constitution de provisions pour dépréciation



durable peut avoir un impact négatif sur le taux de rendement de l'exercice en cours.

En ce qui concerne l'Actif Général Vie d'AXA France, les expositions aux dettes d'Etats dits périphériques sont limitées et ne remettent pas en cause la solidité de l'assureur.

Le Groupe AXA figure parmi les établissements financiers les mieux notés au monde et affiche, à fin 2012, un ratio de solvabilité de plus de 200 % à la fois en Solvabilité I et en Solvabilité économique, soit plus de deux fois supérieur aux exigences réglementaires.

Cardif

Le capital et les intérêts acquis chaque année dans le cadre d'une assurance-vie en euros sont, en effet, garantis à tout moment par l'assureur. Pour pouvoir honorer l'ensemble de leurs engagements, les assureurs doivent être solides et solvables sur le long terme. Cette solidité financière dépend des capitaux propres qu'ils sont susceptibles de mobiliser pour remplir leurs engagements. Le fonds euro de Cardif dispose à ce titre d'une double garantie : BNP Paribas Cardif, qui fête cette année ses 40 ans d'existence, dispose d'un ratio de solvabilité sensiblement supérieur aux obligations légales. La compagnie dispose en outre d'un atout supplémentaire : son adossement au groupe BNP Paribas. Première banque européenne et cinquième mondiale, BNP Paribas présente la meilleure solvabilité en Europe et dispose d'un excédent de liquidités (ressources stables - besoins des clients) de 69 milliards d'euros fin 2012.

Ces éléments, gages de notre solidité, nous permettraient donc d'affronter des chocs tels que les difficultés actuelles de l'Espagne ou de l'Italie - deux pays où notre exposition est relativement modeste. Les scénarios les plus négatifs ont été écartés dès juillet 2012 avec les annonces de Mario Draghi. La perspective d'une hausse brutale et non contrôlée des taux d'intérêt, qui faisait craindre une fragilisation de ces deux grands émetteurs, s'est en effet éloignée du fait du soutien de la BCE.



UAF

L'assurance en France demeure un placement solide et conserve des avantages importants comme sa fiscalité spécifique. Le fonctionnement du fonds en euros des contrats constitue l'une des grandes forces de ce placement. En effet, contrairement à la gestion d'actifs, le client qui investit sur un support en euros bénéficie d'une garantie du capital constitué, des intérêts capitalisés qui génèrent donc des intérêts à leur tour et d'une prise de participation aux bénéfices définitivement acquise (l'effet cliquet).

Et, dans un environnement parfois complexe, tel que nous l'avons vécu en 2011 et une grande partie de 2012, il semble légitime de s'interroger sur la capacité des assureurs à maintenir cet engagement auprès des assurés.

En réalité, il existe quatre niveaux de sécurité de l'épargne constituée par le biais de l'assurance-vie :

1. L'engagement contractuel de l'assureur, qui porte sur les points cités ci-dessus, est défini par le code des assurances.

2. La gestion par l'assureur : un modèle de gestion financière particulièrement prudent, très diversifié en actifs et un cadre de gestion des risques interne souvent plus précis que le cadre réglementaire (limites par actifs, par émetteurs, par notations, par secteurs, etc.). L'assureur n'a pas de problème de liquidités : il reçoit des primes régulièrement et n'a pas besoin d'emprunter sur les marchés. Les assureurs se sont également diversifiés dans des activités (prévoyance, santé...) peu sensibles aux turbulences financières.

3. Les fonds et les réserves garantissant la solvabilité des assureurs : la solvabilité des assureurs est essentielle à la sécurité de l'épargne des assurés-vie. Elle la garantit par les actifs, les capitaux propres et des réserves dont le niveau est suffisant pour assurer la sécurité des opérations des assureurs :

- les actifs en représentation des provisions techniques, qui correspondent à l'argent confié par les assurés ;
- les fonds propres représentant le cœur de la solvabilité de l'assureur : c'est l'argent qu'il possède et qui constitue la principale sécurité pour lui et les assurés. La marge de solvabilité réglementaire en vigueur aujourd'hui est de 4 % des engagements du support euros et de 1 % des engagements en unités de compte :



- la réserve de capitalisation qui permet de stabiliser les revenus obligataires des assureurs ;
- la provision pour excédent (PPE) constituée au fil des années pour gérer la performance des contrats des clients ;
- ainsi que d'autres dispositifs de provision inhérents à la gestion des actifs (provision pour aléas financiers, provisions pour risque d'exigibilité, provision pour dépréciation durable...).

4. La réglementation et l'autorité de contrôle : l'autorité de contrôle prudentiel (ACP) est chargée de veiller notamment à ce que le code des assurances et l'ensemble de la réglementation soient respectés. Ce contrôle permet :

- d'assurer la prévention des difficultés des assureurs en veillant à ce que les provisions, capitaux propres et réserves soient suffisants, que les règles de gestion soient respectées tout en surveillant la solvabilité des assureurs ;
- d'apporter rapidement, en cas de difficultés, des solutions afin que ces difficultés ne s'étendent pas ;
- d'intervenir afin de préserver au mieux les intérêts des assurés face à ces éventuelles difficultés.

En phase de turbulences financières encore récentes, grâce à ces niveaux de sécurité, les assureurs ont fait preuve d'une remarquable résistance. Cela nous permet d'affirmer que l'assurance-vie pour le client constitue un pôle de stabilité et de sécurité dans le paysage de l'épargne.

UAF Patrimoine est une marque commerciale de PREDICA, compagnie d'assurance de personnes du groupe Crédit Agricole, dédiée aux professionnels de la gestion de patrimoine. Nos contrats sont donc gérés dans le cadre de la politique de gestion de la compagnie PREDICA.

La compagnie a amorti la crise financière sans dommage pour ses clients. L'année 2012 a été marquée par le désengagement total de ses positions sur la dette grecque et par la poursuite de l'allègement sur l'ensemble des autres dettes souveraines à risque. Le poids de ses engagements sur les pays fragilisés ne représente qu'une part très minoritaire de son portefeuille (2,29 %). De plus, la politique financière volontairement prudente de PREDICA vise à protéger ses clients grâce à la constitution de réserves qui permettent d'amortir les chocs imprévisibles tels que les crises. La compagnie s'appuie



sur des fonds propres conséquents, auxquels s'ajoutent des réserves sous forme de provision pour excédent qui ont été renforcés en 2012. Notre marge de solvabilité est supérieure aux exigences réglementaires.

Deuxième question

En cas de panique financière et de run (rachats massifs) sur les compagnies, que se passerait-il ?

Réponses des assureurs

AXA

Dans la gestion des portefeuilles d'actifs, les compagnies d'assurance doivent s'assurer qu'elles sont en mesure de disposer de suffisamment de liquidités pour faire face à des vagues de rachats importantes.

C'est ce que fait le groupe AXA au travers d'un suivi régulier.

La liquidité des fonds en euros est assurée par :

- des échéances obligataires étalées dans le temps ;
- des investissements en actifs offrant une bonne liquidité et qui seraient donc facilement et rapidement cessibles sur le marché : actions cotées, dettes d'Etat, dettes d'entreprise...

Cardif

Le phénomène susceptible de provoquer une vague de rachats massifs serait une brutale remontée des taux. Ce scénario est peu réaliste au regard de la politique actuelle menée par la BCE.

En outre, la réglementation, dont la finalité est la protection des assurés, impose aux assureurs des règles strictes, et notamment de disposer d'un niveau de fonds propres suffisant pour faire face à ce type de risque.



Dans le cas de rachats, la liquidité des actifs de l'assureur constitue également un point essentiel. Or, les actifs détenus par Cardif sont liquides et principalement composés d'actions et d'obligations.

UAF

La réponse à cette question a été explicitée par UAF dans sa réponse à la question précédente.

1.3.2. Souscription depuis l'étranger

La loi de finances pour 2011 a mis fin à une anomalie qui permettait auparavant à des résidents fiscaux étrangers de souscrire des contrats d'assurance-vie de droit français pour bénéficier d'une exemption de l'imposition due par les bénéficiaires du contrat même si les sommes placées dans celui-ci l'avaient été après le retour du souscripteur en France.

1.3.3. Co-souscription

Ce mode de souscription particulier s'adresse principalement aux couples mariés sous le régime de la communauté universelle.

Ils ont ainsi la possibilité de co-souscrire des contrats qui peuvent, selon leurs souhaits, se dénouer au **premier ou au second décès**.

L'objectif de la co-souscription d'un contrat avec **dénouement au premier décès** est de transmettre des sommes à cette occasion quel que soit l'ordre des décès. Ce type de contrat permet, lorsque le couple est marié sous le régime de la communauté universelle avec clause d'attribution intégrale⁵, d'assurer un transfert d'actifs vers un membre de la famille ou un tiers dès le premier décès alors qu'il n'y aura pas d'ouverture de succession.

La co-souscription d'un contrat d'assurance-vie avec **dénouement au second décès**, quant à elle, permet au conjoint survivant de continuer à disposer des fonds épargnés tout en conservant l'antériorité fiscale du contrat et à bénéficier

5 - C'est-à-dire que le conjoint survivant récupère l'intégralité du patrimoine.



ainsi de revenus complémentaires peu fiscalisés. Au second décès, les sommes restantes reviendront aux bénéficiaires désignés. Cette solution est particulièrement intéressante pour les couples qui souhaitent largement protéger le conjoint survivant.

1.4. Comment choisir son contrat

Il existe de nombreux contrats d'assurance-vie et il est parfois compliqué de faire un choix. Vous trouverez ci-après les principaux critères pouvant vous aider à choisir en n'oubliant jamais qu'il est primordial d'investir dans un produit que vous avez compris et auprès d'une institution solide vous apportant un maximum de garanties sur la durée.

La souplesse d'utilisation apparaît comme le premier critère à évaluer. Elle se caractérise par :

- Des “versements libres” : vous pouvez alimenter votre contrat à votre rythme en fonction de vos capacités financières sans aucune périodicité imposée par l'assureur. Il est cependant possible de mettre en place des versements programmés qui peuvent être interrompus sans aucune pénalité.
- Des “retraits libres” : vous pouvez à tout moment avoir besoin de récupérer tout ou partie de votre argent. Vérifiez donc attentivement qu'il n'y a pas de frais de sortie ni de durée minimale d'investissement.
- Des “possibilités d'avances” : les contrats autorisant des avances vous permettront de faire face à des besoins momentanés de liquidités sans avoir à désinvestir les sommes placées. Vérifiez également le taux d'intérêt des avances accordées.

Le montant des frais est le second critère auquel vous devez porter une attention particulière. Qu'ils soient d'entrée, de gestion ou d'arbitrage, ils viennent toujours grever la rentabilité de votre placement.

Les frais d'entrée sont prélevés sur chaque prime versée ; ils diminuent donc le montant de l'épargne qui va réellement fructifier.

Les frais de gestion sont ponctionnés chaque année sur la totalité de l'épargne. A long terme, ils s'avèrent bien plus pénalisants que les frais d'entrée.



Les frais d'arbitrage sont propres aux contrats multisupport, ils sont prélevés lorsque l'assuré décide de réorienter tout ou partie de son épargne. Il est fréquent que les contrats comprennent un certain nombre d'arbitrages gratuits par année ou que le montant des frais soit plafonné.

Il est important de noter que tous ces frais sont le plus souvent négociables, surtout quand les primes versées sont importantes. N'hésitez donc pas à faire jouer la concurrence.

La régularité des performances du contrat s'avère également être un critère important.

Qu'il soit mono ou multisupport, un contrat s'évalue sur la performance de son fonds en euros. L'assurance-vie étant un placement à long terme, il est vivement conseillé de consulter les performances des cinq dernières années au minimum pour une même somme investie et nette de frais.

Si vous constatez que la baisse du rendement est progressive mais douce, cela paraît normal vu l'érosion du marché obligataire ; cependant, si la baisse est franche, il vaut mieux ne pas s'engager.

La durée du contrat est un autre critère qui doit guider votre choix. Ne vous enfermez pas dans un contrat à durée fixe à moins qu'il ne présente une spécificité comme la tontine. L'option de durée impose de clôturer le contrat à un moment où l'assuré n'a pas nécessairement besoin de liquidités et lui fait perdre les avantages offerts par son antériorité.

Le nombre de supports est aussi un élément important lors du choix du contrat. Il est nécessaire d'avoir accès à un nombre de supports d'investissements suffisants pour dynamiser et diversifier son épargne de façon satisfaisante. Cependant, si le nombre de supports s'avère trop vaste, il devient difficile pour un non-initié de s'y retrouver.

Méfiez-vous également des **effets d'annonces** : les assureurs ont tendance à faire des campagnes publicitaires proposant des performances garanties ou une réduction des frais de versements. Ces offres sont temporaires et, comme nous l'avons déjà évoqué, l'assurance-vie est un placement à long terme. Intéressez-vous donc plus aux critères intrinsèques du contrat qu'aux propositions alléchantes qui sont souvent de courte durée.

Cette liste non exhaustive des précautions à prendre avant de souscrire un contrat d'assurance-vie devrait vous aider à apprécier la qualité d'un contrat. L'équipe de



Michel Tirouflet Conseil se tient bien entendu à votre disposition pour vous orienter dans vos choix et vous aider à trouver le contrat le plus adapté à vos besoins.

1.5. L'acceptation du contrat et ses conséquences

Jusqu'au 18 décembre 2007, l'acceptation par le bénéficiaire d'un contrat se faisait seulement par courrier simple auprès de l'assureur sans que l'accord du souscripteur soit nécessaire. Ce dernier ne pouvait alors plus effectuer de retraits sans l'accord du bénéficiaire.

Depuis cette date, les modalités d'acceptation ont changé. Le consentement du souscripteur est devenu indispensable à la validation de l'acceptation. Celle-ci doit maintenant être signée par le souscripteur et le ou les bénéficiaires et envoyée par lettre recommandée avec accusé de réception à l'assureur.

Aujourd'hui, lorsqu'un contrat est accepté par le bénéficiaire en accord avec le souscripteur, l'acceptant doit donner son accord pour une modification de la clause bénéficiaire ou pour tout retrait ou avance. En revanche, les décisions concernant la gestion du contrat restent du ressort du souscripteur.

Une jurisprudence de la cour de cassation du 22 février 2008 indique que, pour les contrats acceptés avant le 18 décembre 2007, le souscripteur peut effectuer des retraits ou demander des avances sans l'accord du bénéficiaire acceptant. Toutefois, le souscripteur ne peut changer de bénéficiaires sans l'accord de celui qui a accepté le contrat avant le 18 décembre 2007.

Il est toujours préférable de ne pas nommer de bénéficiaires directement sur le contrat mais de préciser que les bénéficiaires seront nommés par voie testamentaire.

Il peut cependant se révéler judicieux de nommer le bénéficiaire et d'accepter le contrat, par exemple pour encadrer une personne dont les capacités de jugement sont altérées sans cependant nécessiter une mise sous protection judiciaire. Il lui sera alors impossible de retirer les fonds sans l'accord du bénéficiaire qui jouera alors un rôle de "tuteur".



1.6. Faut-il souscrire plusieurs contrats ?

Lorsque les sommes en question restent raisonnables, un seul contrat suffit. Cela n'empêche pas que, bien souvent, un couple oublie de souscrire deux contrats, un par personne et, encore plus souvent, d'en ouvrir un pour chacun des enfants mêmes si ceux-ci sont d'un âge encore tendre.

Lorsque les montants sont plus importants, il convient de s'interroger et nous avons repris ici les clés données par Le Revenu pour décider s'il convient de souscrire plus d'un contrat.

Détenir un contrat d'assurance-vie, expliquent les spécialistes du magazine, c'est bien, et en détenir plusieurs, c'est parfois mieux. Voici pourquoi en sept points.

Possible optimisation des gains

Les politiques de gestion des compagnies d'assurance sont très disparates, ce qui conduit à une forte hétérogénéité de leurs résultats ; cela concerne aussi bien la performance du fonds en euros que celle des Sicav. On peut ainsi constater que l'écart de rendement entre deux fonds en euros peut représenter un quart de leurs performances. Pourquoi ? Parce que leur composition peut être très différente d'une structure à l'autre. Une poche en euros peut être composée majoritairement d'immobilier ; une autre peut privilégier les obligations émises par des États européens ; une autre encore peut faire la part belle aux obligations émises par des entreprises et favoriser l'investissement en actions. Le tableau ci-dessous en atteste.

Composition du fonds en euros de trois contrats

	Batiretraite MultiCompte (SMAvie BTP) au 31/12/2011	ING Direct Vie (e-cie Vie/ING Direct) au 31/12/2011	Primonial Sérénipierre (Suravenir/Primonial) au 01/02/2012
Monétaire	6 %	14,9 %	5 %
Immobilier	3,4 %	4,9 %	95 %
Produits mixtes	1,3 %	-	-
Gestion alternative	0,5 %	-	-
Actions	10,1 %	8,5 %	-
Obligations d'Etat	10,4 %	36,1 %	-
Obligations d'entreprises	66,7 %	35,6 %	-



Avec des rendements moyens autour de 3 % en 2011 selon la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA), mettre toutes ses œufs dans un seul et unique panier – ici le fonds en euros – peut conduire à une amère déception. En outre, les assureurs n'offrent pas tous les mêmes produits financiers. Certaines structures proposent une ouverture à des fonds externes, d'autres se cantonnent à des fonds maison. Des SCPI peuvent également être hébergées au sein du contrat tout comme des "trackers" pour reproduire, à moindres frais, un indice boursier. Disposer de différents contrats de compagnies différentes offre donc un choix beaucoup plus large en termes de gestion financière. Enfin, les options de gestion diffèrent beaucoup d'une compagnie à une autre. La majorité des contrats propose une gestion sous mandat, une gestion libre ou bien une gestion automatisée en fonction du niveau d'implication que souhaite le souscripteur. Mais quelques compagnies jouent la carte de l'originalité en proposant, par exemple, (i) l'écrtage des plus-values – qui consiste à arbitrer automatiquement les gains réalisés –, (ii) l'investissement progressif en Bourse ou encore (iii) la mise en place de "stop loss" – arrêt des pertes – protégeant l'épargne en cas de chute des marchés financiers.

Répartition des risques

Répartir les contrats d'assurance-vie entre différents établissements est souhaitable pour ne pas limiter la performance de l'épargne aux résultats d'un seul. Un deuxième facteur plaide plus que jamais en faveur d'une répartition des risques : la crise économique et financière !

Certaines compagnies d'assurance ont connu des sueurs froides en 2011 en raison de leur forte présence dans des pays en difficulté et par une exposition importante aux marchés boursiers faisant craindre le pire à leurs assurés. Si la situation s'est nettement calmée en 2012, le cas de la Grèce semblant réglé, le principe de précaution ne doit pas passer au second plan.

On ne doit pas oublier que l'assurance-vie est un placement à long terme avec une durée de détention conseillée de huit ans.

Détenir plusieurs contrats d'assurance-vie dans des compagnies d'assurance bien distinctes permet de préserver l'épargne sur une longue période si une compagnie connaît des difficultés. Les contrats d'assurance-vie bénéficient d'une protection supplémentaire depuis 1999, couverte par le Fonds de garantie des assurances de personnes. Si une société d'assurance n'est plus en mesure de faire face à ses engagements envers les assurés, le fonds est mobilisé, garantissant les sommes placées jusqu'à 70 000 euros par contrat et par assureur. En souscrivant des contrats d'assurance-vie dans divers établissements, on multiplie d'autant le nombre de fois où la garantie pourra s'appliquer. Mais, attention, la fiscalité peut varier suivant les dates de souscription.

Moindre taxation des retraits

Les supports disponibles sur un contrat d'assurance-vie évoluent tous d'une façon qui leur est propre. Un fonds en euros fait annuellement bénéficier d'un taux de rendement minimal complété d'une participation aux bénéfices. Il est entièrement garanti en capital et, grâce à l'effet "cliquet", les intérêts versés chaque année sont définitivement acquis. Au contraire, la part de l'épargne en assurance-vie placée en unités de compte – en fonds boursiers, obligataires ou immobiliers – offre un potentiel de performance plus élevé mais ne dispose



pas de garantie en capital. Son évolution sera donc, à la hausse comme à la baisse, très différente de celle du fonds en euros. Rappelons que la fiscalité des rachats appliquée à l'assurance-vie porte uniquement sur les gains réalisés.

C'est pourquoi, pour optimiser des rachats futurs, il est judicieux de segmenter les supports sur plusieurs contrats d'assurance-vie selon leur niveau de risque. L'idée est d'isoler d'un côté le fonds en euros, de l'autre la part en unités de compte en les plaçant sur deux contrats différents. Ainsi, en cas de retrait, l'épargnant pourra choisir de ponctionner le contrat le moins fiscalisé.

Si le gain sur le contrat en unités de compte est plus important que celui du contrat investi uniquement dans le fonds en euros, le souscripteur sera moins taxé en effectuant un retrait partiel sur ce dernier comme le montre le tableau ci-dessous. Mais si le contrat constitué uniquement du fonds en euros rapporte davantage que celui en unités de compte, l'imposition sera moindre en procédant à des retraits sur celui-ci. Un avantage de taille !

Effectuer un rachat partiel à partir d'un seul ou de plusieurs contrats

Hypothèses	100 000 euros sont placés en tout sur un seul ou sur deux contrats avec la même proportion de fonds en euros et de fonds boursiers. Au bout de cinq ans, les fonds en euros ont rapporté 19 %, les fonds boursiers ont perdu 15 %.		
Versements	Sur un seul contrat	Sur deux contrats différents	
Répartition	70 000 euros de fonds en euros et 30 000 euros de fonds boursiers	1 ^{er} contrat : 70 000 euros de fonds en euros	2 ^e contrat : 30 000 euros de fonds boursiers
Valeur au bout de cinq ans	Valeur : 108 800 euros Gain : 8 800 euros	Valeur : 83 300 euros Gain : 13 300 euros	Valeur : 25 500 euros Perte : 4 500 euros
Fiscalité	Les rachats seront fiscalisés	Les rachats seront fiscalisés	Les rachats ne seront pas fiscalisés

Tirer bénéfice des différents régimes fiscaux

Outre le régime fiscal de l'assurance-vie classique, certains types de contrats spécifiques bénéficient, comme on l'a vu plus haut, d'exonérations supplémentaires. A titre d'exemples, les contrats dits "NSK" offrent, après huit ans, une exonération du prélèvement forfaitaire sur les gains en échange d'un investissement significatif sur des supports risqués.



Les contrats à participations aux bénéficiaires différées sont, eux, propices pour effectuer des retraits non fiscalisés durant les premières années de vie du contrat. Quant aux PERP (plan d'épargne retraite populaire) ou aux contrats Madelin, ils permettent de préparer la retraite en épargnant et en profitant d'un avantage fiscal immédiat... Chacun de ces contrats dispose de caractéristiques spécifiques pouvant être adaptées à la situation du souscripteur. Franchir le pas peut permettre à la fois d'optimiser la gestion financière de l'épargne et de profiter d'un cadre fiscal plus avantageux tout en respectant la logique des objectifs patrimoniaux.

Gestion des bénéficiaires

La répartition de l'épargne du souscripteur sur un seul et même contrat d'assurance-vie n'est pas toujours adaptée aux bénéficiaires. Ouvrir une assurance-vie différente pour chacun d'eux est un moyen d'adapter la gestion à leurs besoins spécifiques. « Il faut garder en tête la destination des fonds pour optimiser la gestion et la prise de risque », note un responsable d'une grande compagnie d'assurance française. Ainsi, en fonction de l'âge du bénéficiaire et de sa sensibilité au risque, la répartition financière du contrat pourra évoluer.

Ensuite, le versement des capitaux sera plus facilement personnalisable et flexible. Dans un souci de discrétion, le souscripteur peut préférer isoler certains bénéficiaires sur un contrat à part. En outre, on est ainsi assuré de la rapidité de traitement de son dossier, « les fonds pouvant être bloqués par la compagnie d'assurance en cas de mésentente entre les bénéficiaires » souligne le directeur de la cellule patrimoniale d'une compagnie d'assurance-vie. Enfin, être désigné sur plusieurs contrats donne davantage de souplesse à un même bénéficiaire. Il pourra ainsi accepter ou refuser une partie seulement des capitaux.

Tirer parti de la fiscalité sur les versements effectués après 70 ans

Contrairement à une idée reçue, l'assurance-vie conserve d'importants atouts pour la transmission du patrimoine, même après 70 ans. Car, dans ce cas de figure, seule la part des versements dépassant un abattement de 30 500 euros est soumise aux droits de succession, les gains, eux, n'étant pas taxés. La méthode de calcul de la fiscalité avant et après 70 ans étant différente, il est conseillé de ne pas mélanger les deux compartiments et de procéder aux versements après cet âge sur un nouveau contrat.

Si l'on a effectué un retrait partiel sur un contrat ouvert après 70 ans, ce retrait amputera en priorité les gains du contrat qui auraient été totalement exonérés de droits de succession si le retrait n'avait pas eu lieu. Pour éviter cet écueil, il est donc conseillé de souscrire en plus un contrat de capitalisation ou de posséder divers contrats d'assurance-vie, même après 70 ans, pour pouvoir réaliser, si besoin est, des rachats. Il est important de suivre une stratégie efficace. Bien évidemment, il faut avant toute chose profiter pleinement de l'abattement de 152 500 euros par bénéficiaire pour les versements effectués avant 70 ans.

En conclusion, l'assurance-vie après 70 ans ne doit pas être sous-estimée. Verser un montant important (même supérieur à l'abattement de 30 500 euros) peut permettre de réduire significativement les droits de succession.



Occasion de prendre une option sur des contrats nouveaux

La baisse de rendement du fonds en euros ou l'inquiétude des Français à propos de leur niveau de vie une fois à la retraite incitent les compagnies d'assurance à proposer de nouvelles solutions. On assiste à la multiplication de contrats en euros diversifiés, de "variable annuities" (dits "annuités variables" en français) ou encore de fonds en euros à dominante immobilière.

Ces contrats d'un nouveau genre ont chacun des arguments convaincants. Y affecter une partie de l'épargne peut être judicieux mais, attention, il convient d'être raisonnable et de les utiliser en complément de contrats classiques déjà ouverts. De plus, il n'est pas toujours aisé de juger de la pertinence d'un placement au début de sa commercialisation. Sans historique, il est difficile d'y allouer une part significative de ses économies.

Pour les plus méfiants, il peut être opportun de prendre date en versant une somme minime sur un contrat de ce type. Ils pourront ainsi y transférer, plus tard, les capitaux retirés d'un contrat en déclin tout en bénéficiant déjà d'une certaine maturité fiscale.

1.7. Les principaux types d'arbitrage

Si vous avez investi sur le marché actions par le biais de l'assurance-vie, votre conseiller vous a sans doute vanté les mérites d'options de fonds aux noms complexes.

Ces mécanismes, souvent difficiles à appréhender pour des non-initiés, ne sont pas forcément adaptés aux besoins de tous les épargnants. L'analyse des options les plus fréquemment proposées dans les contrats permet un éclairage pour comprendre les circonstances dans lesquelles elles peuvent se révéler utiles.

1.7.1. L'investissement progressif

Il consiste à prélever une partie de l'épargne placée sur le fonds en euros et à l'investir ponctuellement sur des supports à risque. Il est jugé par beaucoup comme très efficace. L'épargnant va mettre en place une série d'arbitrages automatiques pendant une période qu'il va définir avec son assureur. Il lisse ainsi le cours d'achat des supports et il n'a plus à se demander si c'est le bon moment pour rentrer sur les marchés.

1.7.2. Dynamisation ou sécurisation des plus-values

Ce sont des opérations d'arbitrage qui consistent à replacer les plus-values réalisées sur un support : (i) dynamiser ses bénéfices consiste à placer les bénéfices réalisés sur le fonds en euros sur des supports à potentiel mais plus risqués ; (ii) sécuriser



ses bénéficiaires revient à placer les plus-values des supports à risque sur le fonds en euros.

1.7.3. Rééquilibrage de l'épargne

Il permet de conserver la répartition d'origine en procédant à des rééquilibrages réguliers. Cette option sert à maintenir l'allocation définie par l'épargnant de façon constante. L'assureur procède à des réajustements réguliers entre les différents supports. Il le fait, en général, tous les trimestres. C'est une option qui ne peut s'apprécier qu'à long terme. Surtout, elle est favorable à l'épargnant dans une optique de marché haussier puisque les plus-values dégagées par les supports actions seront réinvesties en faveur du fonds en euros du contrat.

1.7.4. La gestion sous mandat

Elle consiste à confier son capital à un spécialiste de la gestion d'actifs. Il convient donc de bien définir ses objectifs. C'est lui qui prend les décisions d'investissement en fonction du niveau de risque accepté par le souscripteur.

1.7.5. La gestion à horizon

Elle conduit à gérer un contrat à long terme pour une période généralement comprise entre cinq et vingt ans en changeant progressivement l'allocation du contrat. Certains assureurs qualifient ce type de gestion de sécurisation progressive de l'épargne. Plus la durée de placement est longue, plus la proportion d'actions peut être élevée au départ. Inversement, plus l'issue se rapproche, plus le capital est réinvesti dans des supports sûrs comme les fonds en euros.

Le principal inconvénient de cette option est qu'elle repose sur des cycles de marchés. Le gestionnaire doit faire le pari que l'investissement en actions rapportera plus à long terme que des classes d'actifs plus sûres comme le fonds en euros ou les placements monétaires.

Notre équipe se tient bien entendu à votre disposition pour vous conseiller sur les profils de gestion les plus adaptés à votre situation.



QUESTIONS AUX ASSUREURS

Troisième question

Quels sont les avantages comparatifs de votre compagnie par rapport aux autres acteurs du marché : typologies d'investissements, interpénétration du risque IARD et du risque assurance-vie ?...

Réponses des assureurs

AXA

- Le groupe AXA présente un profil solide

Le groupe AXA est un **leader mondial de l'assurance et de la gestion d'actifs**, avec 160 collaborateurs au service de 102 millions de clients dans 57 pays. En 2012, la performance du Groupe est restée solide dans un contexte toujours difficile : le chiffre d'affaires a atteint 90,1 milliards d'euros et le résultat opérationnel 4,3 milliards d'euros. Les actifs sous gestion d'AXA s'élevaient à 1 116 milliards d'euros au 31 décembre 2012.

Le Groupe dispose d'une **structure financière solide** du fait notamment d'un ratio de solvabilité réglementaire très confortable à 228 % au 31 mars 2013. Cela signifie que la marge de solvabilité du Groupe AXA couvre largement les exigences réglementaires, permettant de faire face à des chocs importants sur les marchés financiers. La notation A+ du Groupe, accordée par les principales agences de notation, atteste de la solidité de la structure.

AXA est également classée 1^{re} marque mondiale d'assurance par Interbrand pour la 4^e année consécutive. Ceci représente un atout pour devenir une référence dans les marchés émergents, consolider la confiance dans les pays matures, faciliter et soutenir nos partenariats et attirer les meilleurs talents.

- Une taille significative qui permet d'élargir les opportunités d'investissement

De par sa taille très significative, le Groupe AXA **investit sur des actifs dont l'accès peut être difficile** pour des compagnies de moindre



ampleur. Sa visibilité et sa solidité lui permettent en outre de nouer des partenariats lui donnant accès à d'autres catégories d'investissements. Le groupe AXA a, par exemple, la capacité à investir dans des projets immobiliers d'envergure - comme des centres commerciaux ou des actifs vendus à l'étranger, dans des stratégies diversifiantes - notamment le financement d'entreprises dans le cadre de partenariats avec des grandes banques européennes.

- **La force d'AXA s'est bâtie sur des choix stratégiques forts**

Un modèle économique fondé sur la **diversification des activités**, tant en termes géographiques qu'en termes de produits, qui permet de répartir le risque et d'assurer la pérennité de l'entreprise.

La contribution des trois grands métiers d'AXA se répartit de la manière suivante :

- 42 % Dommages et international
- 32 % Prévoyance et santé
- 26 % Epargne et gestion d'actifs

Une plus forte **sélectivité** sur les marchés matures et une augmentation de son exposition aux marchés émergents. Le Groupe développe en effet ses affaires nouvelles sur les segments les plus profitables et qui répondent mieux aux aspirations de ses clients.

- **Une spécificité sur le marché français pour les clients fortunés et chefs d'entreprise**

AXA France propose, via **AXA Gestion Privée**, une offre de services adaptée aux besoins de la clientèle fortunée et des chefs d'entreprise. Avec une équipe dédiée de conseillers en gestion de fortune et d'ingénieurs patrimoniaux, elle donne accès à de nombreuses expertises pour élaborer, avec ses clients, une stratégie patrimoniale optimisée.

Cardif

Cardif présente de nombreux avantages déjà évoqués précédemment : sa solidité bien sûr et son adossement au groupe BNP Paribas. Au-delà de ces éléments figure également sa gestion. BNP Paribas Cardif mène depuis longtemps une



politique de gestion prudente en investissant sur des actifs peu exposés (près de 80 % du fonds en euros de Cardif est composé de titres de taux). BNP Paribas Cardif a poursuivi sa politique d'achat d'obligations bien notées et garde une très bonne notation globale du portefeuille (A+). La stratégie s'est également portée sur les actions en 2012 (11,8 % de notre portefeuille), actifs plus contraignants pour les assureurs dans le cadre de Solvabilité 2, mais qui demeurent indispensables à l'espérance de rentabilité future.

Notre capacité d'adaptation et d'innovation est également un atout considérable sur le marché. Nous avons développé et commercialisé en 2012 l'assurance-vie "nouvelle génération" construite autour d'un actif totalement inédit : le fonds diversifié. Le principe est simple : pour chaque adhésion, l'assureur s'engage à garantir les capitaux placés ainsi qu'une participation aux gains à une date choisie par le client au moment de l'adhésion. Le client répartit librement ses versements entre un fonds diversifié géré par Cardif Assurance Vie et une large gamme d'unités de compte multigestionnaires qui couvre tous les marchés financiers, toutes les zones géographiques et tous les secteurs d'activité. Chaque client bénéficie ainsi d'une gestion personnalisée assortie d'une garantie en capital spécifique. Le capital garanti au terme permet aux gestionnaires de Cardif plus de souplesse dans l'allocation des actifs du fonds diversifié. Ils peuvent ainsi davantage miser sur les actions, plus rentables sur le long terme. Le client peut donc compter sur une espérance de gain supérieure à celle d'un fonds en euros classique. La performance du fonds diversifié en 2012 a été de 5,30 % entre avril 2012 (date du lancement du produit) et décembre 2012.

Grâce à une saine gestion couplée à un modèle économique stable basé sur l'épargne long terme, à la prévoyance et à la forte diversification géographique de nos activités, nous avons ainsi enregistré de bons résultats en 2012, illustrant notre solidité et notre capacité à traverser des périodes économiques chahutées.

En 2012, le chiffre d'affaires de BNP Paribas Cardif s'est élevé à 24,3 milliards d'euros, dont 56 % réalisés à l'international. Les actifs gérés s'élèvent à 170 milliards d'euros fin 2012. Actif dans 36 pays, BNP Paribas Cardif occupe des positions fortes en épargne et en protection en Europe, en Amérique Latine et en Asie. Véritable référence mondiale en partenariat d'assurance, BNP Paribas Cardif est l'un des leaders des solutions d'assurance pour les personnes.



UAF

Nous appartenons à un grand groupe bancaire, le Crédit Agricole, qui demeure sans conteste l'une des banques les plus solides et est dotée d'une puissance financière indéniable. Quelques chiffres au 31 décembre 2012 :

- les capitaux propres du groupe Crédit Agricole s'élevaient à 71 milliards d'euros et le ratio de solvabilité Core Tier One (ratios de fonds propres durs rapportés aux exigences totales en fonds propres pour la banque) était de 11,4 % (en hausse par rapport à 2012 - 10,2 %) ;
- PREDICA : 2^{ème} assureur-vie en France, 1^{er} bancassureur.

UAF Patrimoine a développé :

- **Une véritable expertise patrimoniale** autour d'une gamme de contrats d'assurance-vie et de capitalisation haut-de-gamme parfaitement adaptée aux besoins et aux exigences des professionnels de la gestion de patrimoine et de leurs clients.
- **Une véritable ingénierie patrimoniale** au service de ses partenaires et des clients car nous accompagnons sur le terrain nos partenaires dans leur démarche pour identifier les solutions adaptées aux objectifs et besoins des clients.

Cela nous a permis d'être les précurseurs du contrat à participation aux bénéfices différée et de commercialiser des contrats luxembourgeois depuis de nombreuses années, contrats à forte technicité.



2. Un contrat d'assurance-vie est un réceptacle d'épargne

Dans cette perspective, un contrat d'assurance-vie a pour objet de "loger" une épargne et de la faire fructifier de la meilleure façon possible.

Dans ce qui suit, nous avons tenté de présenter les avantages et les inconvénients de la formule de façon aussi exhaustive que possible.

2.1. Avantages

Capitalisation en franchise d'impôt

Les sommes placées dans un contrat d'assurance-vie sur des supports financiers capitalisent en franchise d'impôt. Cela ne veut pas dire que les intérêts accumulés dans le contrat ne sont pas passibles de l'impôt mais tout simplement que celui-ci sera réglé lorsque le souscripteur en retirera des sommes. Bien entendu, les sommes qui seront distribuées au bénéficiaire ne seront pas taxées du chef du souscripteur mais feront l'objet d'un prélèvement spécifique. A l'inverse, les prélèvements sociaux (15,5 %) devront toujours être payés, soit chaque année s'agissant des contrats en euros, soit lors des retraits s'agissant des unités de compte, soit encore au décès du souscripteur⁶.

La capitalisation à l'intérieur de l'enveloppe peut se révéler particulièrement intéressante dans le cadre du plafonnement de l'ISF. Dans le projet de loi de finances pour 2013, le législateur avait prévu que les intérêts annuels dégagés dans le contrat d'assurance-vie seraient pris en compte pour le calcul du revenu. Mais, le 29 décembre 2012, le Conseil constitutionnel a invalidé cette mesure. Et donc,

6 - Il est à noter que, s'agissant des contrats DSK et NSK, les prélèvements sociaux sont calculés en fonction du taux applicable à la date des gains.



désormais, l'ensemble des gains réalisés à l'intérieur des contrats d'assurance-vie ne sont pas pris en compte pour la détermination du revenu utilisé pour le calcul du plafonnement (75 %).

Souplesse de gestion

Aujourd'hui, les contrats sont pour la plupart "ouverts" comme on l'a rappelé plus haut et se prêtent donc à une gestion très souple des sommes investies (i) qui peuvent être confiées à des gérants de sociétés différentes et (ii) qui ne sont plus, comme auparavant, pénalisées par des commissions exagérées prélevées sur les supports d'investissement.

Fiscalité privilégiée de l'épargne

La fiscalité est réduite en cas de retrait de sommes par le souscripteur puisqu'au-delà de la huitième année d'**existence du contrat** les prélèvements sont limités à 23 % (15,5 % de prélèvements sociaux et 7,5 % d'imposition dans le cas d'un contrat classique après une franchise annuelle de 4 600 euros pour un célibataire et de 9 200 euros pour un couple). Avant huit ans, les retraits sont bien entendu réalisables si le souscripteur le souhaite sachant que le taux de prélèvement est plus élevé puisqu'il s'établit à 50,5 % jusqu'au quatrième anniversaire de la signature du contrat et à 30,5 % entre le quatrième et le huitième anniversaire, ces deux taux incluant 15,5 % de prélèvements sociaux.

Ces prélèvements ne s'appliquent qu'à la partie "intérêts" du retrait et non pas à la partie "principal". Ainsi, par exemple, un contrat initialement pourvu de 100 et ayant une valeur de 110 au moment d'un retrait de 11 conduira à considérer que seul 1 est soumis aux diverses ponctions mentionnées précédemment.

Il est possible de souscrire des contrats dits "NSK"⁷ ayant pour vocation d'abriter des actifs "actions" du souscripteur, le taux de prélèvement passant au bout de huit ans de 23 % comme indiqué plus haut à 15,5 %. C'est la place de rappeler que le nombre de contrats souscrits par une même personne n'est pas limité.

Disponibilité des sommes logées dans un contrat d'assurance-vie

Le souscripteur a la possibilité d'emprunter "sur" son contrat par le biais d'avances temporaires qui peuvent au mieux atteindre 80 % de la valeur du contrat si les fonds

7 - Les contrats "DSK" ne peuvent plus être souscrits mais seulement alimentés par de nouveaux versements.



sont investis sur le fonds en "euros" et 60 % s'ils sont placés en unités de compte. Cette procédure est à la fois souple, rapide et le plus souvent peu onéreuse pour financer un besoin ponctuel. Le coût de l'avance doit être indiqué sur le contrat ; à défaut, les intérêts pratiqués ne pourront pas être supérieurs au taux moyen des emprunts d'État. La durée de l'avance ne peut pas excéder trois ans et elle peut être prolongée pour une nouvelle période par tacite reconduction. L'avance présente l'avantage de ne pas avoir à désinvestir les sommes placées : ainsi, l'argent emprunté reste rémunéré. L'opération reste pratiquement neutre au point de vue fiscal mais pas nécessairement au niveau financier. Il faut comparer le taux de l'avance et la rémunération des sommes restant placées avec un crédit classique. La pratique des avances doit cependant demeurer exceptionnelle car, utilisées trop fréquemment, (i) elles pourraient être requalifiées en retraits par l'administration fiscale et donc soumises à l'impôt et (ii) il ne faut pas passer sous silence qu'une partie des gains du contrat reste soumise à prélèvements, notamment sociaux.

Baisse tendancielle des frais et commissions

Les commissions perçues par les divers intervenants ont subi ces dernières années une diminution sensible et le système, dans son ensemble, s'est nettement moralisé. Aujourd'hui, il n'est pas rare de pouvoir obtenir des frais d'entrée inférieurs à 0,5-0,4 % et pouvant même complètement disparaître pour des montants importants ou lorsque l'on s'adresse à des compagnies d'assurance n'intervenant que sur internet. De la même manière, les frais de gestion sont aujourd'hui pour la plupart très nettement inférieurs à 0,8 % tandis qu'il est le plus souvent possible de plafonner les frais d'arbitrage correspondant aux réaménagements des actifs à l'intérieur d'un contrat.

Avantages divers

Il est possible de démembrer à la fois le contrat et sa clause bénéficiaire, ce qui donne une grande souplesse pour gérer un patrimoine et sa transmission.

Par ailleurs, l'utilisation judicieuse de contrats d'assurance-vie non rachetables est efficace, notamment lorsque l'on a pour objectif de réduire le montant de son ISF.

Enfin, il n'est pas interdit d'utiliser un contrat d'assurance-vie comme "porte-monnaie". Plus exactement, il peut s'avérer profitable de placer une somme sur un contrat d'assurance-vie pour un horizon de quelques mois - achat différé d'une voiture par exemple - ou pour environ un an - épargne d'un impôt exceptionnel à payer par exemple. En effet, lorsque les frais d'entrée sont nuls, et même en considérant l'impôt et les prélèvements dus au retrait des sommes, le placement dans un contrat d'assurance-vie peut se révéler tout à fait compétitif avec la rentabilité



obtenue sur les livrets - A et LDD - qui, eux, ont la caractéristique d'être plafonnés en volume. La rentabilité du passage par le contrat d'assurance-vie augmente avec la maturité du contrat et avec le taux d'imposition puisqu'il est important de rappeler ici qu'il est toujours possible de choisir la taxation au barème pour les gains matérialisés lors d'un retrait d'un contrat d'assurance-vie.

QUESTIONS AUX ASSUREURS

Quatrième question

Pour beaucoup, l'assurance-vie est un mystère puisque le rendement des contrats est largement supérieur à ce que l'on peut trouver sur le marché monétaire tant à court terme qu'à moyen terme. Comment expliquer des rendements qui paraissent élevés et l'ont été depuis de très nombreuses années ?

Réponses des assureurs

AXA

Les actifs des fonds en euros sont gérés dans le but de faire face aux engagements contractuels. A ce titre, les actifs généraux des sociétés d'assurance sont investis dans une perspective de long terme, majoritairement en produits de taux qui assurent un rendement récurrent. Les investissements ont été faits au fur et à mesure des flux (primes et prestations) et des échéances des titres en portefeuille sur des maturités qui s'étalent dans la durée.

Les portefeuilles obligataires sont donc composés d'actifs achetés dans différents environnements de taux. Les taux d'intérêt ayant été en constante décroissance depuis plusieurs années, le taux de rendement moyen des portefeuilles est donc généralement plus élevé que les taux de marché actuels.

C'est le cas des actifs généraux d'AXA France, constitués depuis de nombreuses années. Le cœur de portefeuille obligataire est par ailleurs complété par des poches d'actifs diversifiantes, comme les actions ou l'immobilier, afin d'optimiser la performance sur le long terme.

Cependant, les réinvestissements dans des environnements de taux bas diluent au fur et à mesure le rendement futur.



Cardif

Cela ne relève en rien d'un mystère. Deux raisons peuvent être avancées. La première réside dans le fait que les assureurs ont l'obligation de constituer des réserves, la provision pour participation aux excédents (PPE) et la réserve de capitalisation notamment. Ces réserves permettent d'amortir les chocs boursiers et donc de lisser la performance des contrats en euros dans le temps. BNP Paribas Cardif pratique une gestion prudente de ses réserves : les constituant en période de marchés favorables et les utilisant en période de marchés défavorables.

La deuxième raison tient au fait que l'assurance-vie organise une mutualisation des risques entre les assurés et une mutualisation dans le temps. Ainsi, les assurés d'aujourd'hui bénéficient de l'historique des investissements passés et plus particulièrement des investissements obligataires dont les rendements étaient très largement supérieurs à ceux constatés actuellement. Ces investissements obligataires arrivent, ou sont arrivés à échéance, et sont remplacés par des titres plus récents dont les taux de rendement sont sensiblement plus faibles, ce qui explique la baisse des rendements des fonds en euros. Pour limiter cet effet, les assureurs adaptent leur stratégie d'investissement. Jusqu'à présent, pour garantir aux assurés le capital investi et servir chaque année un taux minimum, les assureurs composaient leur actif général avec une part importante d'obligations d'Etat à taux fixe. Or, le niveau historiquement bas des taux gouvernementaux oblige aujourd'hui à diversifier davantage l'actif général. Comment ? En investissant plus en obligations d'entreprise et en actions par exemple. Mais l'équation n'est pas simple : de nouvelles normes réglementaires et prudentielles sont apparues obligeant les assureurs à adopter des mesures encore plus sécuritaires dans le but de renforcer leur solidité et de protéger davantage les épargnants.

UAF

Il est vrai que le rendement des contrats en euros, et notamment celui de PREDICA, est plutôt proche de celui de l'OAT (moyenne sur les 12 dernières années). Cela s'explique notamment par la mutualisation intergénérationnelle des rendements et des risques permettant de lisser la performance et d'éviter les à-coups en termes de performance.



Toutefois, il est vrai que les rendements s'érodent année après année et que, dans un contexte de taux durablement bas, il sera difficile de maintenir des rendements compétitifs. Une politique de diversification des actifs - obligations d'entreprises internationales, investissements dans des compartiments encore peu exploités (obligations d'entreprises non cotées, prêts à des entreprises plus petites n'ayant pas accès au marché), investissement dans des dettes émergentes... - semble être la voie pour maintenir des prises de participations aux bénéfices compétitives.

2.2. Inconvénients

L'inconvénient principal et auquel nous sommes très souvent confrontés est que le détenteur du contrat ne peut pas changer de compagnie d'assurance. Il est donc lié de façon indissoluble, sauf à casser le contrat, à la solidité financière de son partenaire. Il faut espérer que la règle actuelle pourra être modifiée tant elle est parfois sclérosante. Nous observons d'ailleurs que la substitution d'une compagnie à une autre a été prévue lors du lancement du PERP.

Si la compagnie d'assurance contractante est aujourd'hui encore immuable, il est aussi vrai qu'un contrat ne peut être modifié qu'à la marge. Une modification plus importante, c'est-à-dire une novation, par exemple un changement de souscripteur, d'assuré, de nature de contrat... est susceptible de remettre en cause la date de souscription initiale du contrat.

En dernier lieu, certains des avantages mentionnés précédemment peuvent également se révéler être des inconvénients : c'est le cas des frais qui demeurent malgré tout non négligeables et des avances qui sont limitées à 60 ou 80 % de la valeur du contrat selon les supports d'investissement choisis. Il est cependant possible de faire un rachat sur le contrat de plus de 80 % sans le casser en laissant des sommes minimales, ce qui peut permettre de conserver l'antériorité du contrat.



3. L'assurance-vie vue comme un véhicule de transmission des biens

3.1. Les règles fiscales

N.B. : Les distributions au conjoint survivant marié ou pacsé ne sont pas imposables.

Les règles qui définissent les prélèvements que subit un versement effectué par un assureur à un bénéficiaire en cas de décès d'un assuré sont particulièrement nombreuses et se compliquent à mesure que les pouvoirs publics rognent sur les avantages de la formule ou, au contraire, l'aménagent dans le sens de l'intérêt du souscripteur et des bénéficiaires⁸. De nombreux paramètres entrent en jeu et notamment la date de souscription des contrats, la date de versement des primes et l'âge de l'assuré lors de ces deux événements.

8 - Ce fut le cas lorsque l'amendement Fourgous a permis de transformer un contrat en euros (c'est-à-dire un contrat monosupport) en un contrat en unités de compte sans pour cela créer une novation du contrat qui aurait abouti à le casser.



Nous avons tenté de résumer les situations possibles dans le tableau ci-après :

	PRIMES VERSÉES AVANT LE 13/10/98	PRIMES VERSÉES DEPUIS LE 13/10/98
Contrats souscrits avant le 20/11/91 quel que soit l'âge de l'assuré lors du versement des primes	Exonération (sauf modification de l'économie du contrat ⁹ après le 20/11/91)	Taxation des capitaux à 20 % au-delà d'un abattement de 152 500 € par bénéficiaire (article 990 I du C.G.I) ¹⁰ et à 25 % au-delà de 902 838 euros
Contrats souscrits après le 20/11/91 et primes versées avant 70 ans	Exonération	Taxation des capitaux à 20 % au-delà d'un abattement de 152 500 € par bénéficiaire (article 990 I du C.G.I)
Contrats souscrits après le 20/11/91 et primes versées après 70 ans	Taxation aux droits de succession sur la fraction des primes supérieure à 30 500 €. Toutefois, si la valeur du contrat au jour du décès est inférieure au montant des primes versées, c'est alors la valeur du contrat, diminuée de 30 500 €, qui constitue la base taxable soumise aux droits de succession. (article 757 B du C.G.I)	

A cela, il convient d'ajouter 15,5 % de prélèvements sociaux sur les plus-values réalisées par le biais des contrats multisupport. Cependant, la loi de finances pour 2011 prévoyant de taxer annuellement les plus-values réalisées sur les sommes placées sur le fonds en euros des contrats multisupport, seules les plus-values réalisées sur les autres supports devraient normalement supporter cette taxation lors du décès de l'assuré depuis le 1er mai 2011 tout comme les plus-values réalisées avant cette date.

- 9 - On considère qu'il y a modification de l'économie du contrat, par exemple en cas de changement d'assuré ou de transformation d'un contrat à souscripteur unique en un contrat à adhésion conjointe, si le nouveau co-adhérent devient aussi co-assuré. Il est à noter que le versement de primes non prévues initialement ou de primes disproportionnées par rapport à celles payées avant le 20 novembre 1991 n'est plus considéré comme une modification substantielle.
- 10 - En cas de démembrement de la clause bénéficiaire, le nu-propriétaire et l'usufruitier sont considérés comme bénéficiaires des sommes au prorata de la part qui leur revient déterminée par application de l'article 669 du Code Général des Impôts. L'abattement de 152 500 euros est réparti de la même manière. En cas d'exonération de l'un des bénéficiaires (le conjoint survivant par exemple), sa part d'abattement non utilisée ne profite pas aux autres bénéficiaires.
- 11 - En cas de pluralité de contrats, il est tenu compte de l'ensemble des primes versées après les 70 ans de l'assuré pour l'appréciation de l'abattement de 30 500 euros. L'abattement de 30 500 euros doit être uniquement réparti entre les différents bénéficiaires en fonction du prorata de leur part dans les primes imposables. Les bénéficiaires qui sont exonérés de droits de succession (par exemple, le conjoint) ne sont plus pris en compte dans le calcul de l'abattement. Ce changement augmente la part de capitaux que vous pouvez transmettre à d'autres bénéficiaires, même en versant après 70 ans.



3.2. Précautions à prendre sur le plan fiscal pour un couple marié sous le régime de la communauté

L'assurance-vie, si elle mérite une très grande place dans une organisation patrimoniale, ne permet pas de résoudre tous les problèmes et présente parfois des effets pervers dont le plus important se révèle lors de la souscription d'un contrat d'assurance-vie par un époux commun en biens.

En effet, chaque époux a la possibilité de souscrire un contrat mais une difficulté existe quant à la possibilité qu'il a de disposer seul des fonds investis.

Si les fonds versés proviennent de biens propres, l'époux souscripteur peut en disposer seul. Il doit toutefois prendre soin d'indiquer que les fonds utilisés proviennent d'un emploi de biens propres en remplissant une **déclaration de emploi** pour éviter toute présomption de communauté susceptible d'entraîner le paiement d'une récompense à la communauté.

Si les fonds proviennent de biens communs, deux situations sont à distinguer selon qu'il s'agit d'un acte d'administration ou d'un acte de disposition :

- l'époux qui verse sur un contrat d'assurance-vie souscrit à son nom des primes provenant d'un excédent de ses revenus effectue un acte d'administration qu'il peut réaliser seul. Le Code civil prévoit en effet qu'un époux peut disposer librement de ses gains et salaires après avoir contribué aux charges du mariage (article 223 du Code civil) ;
- l'époux qui alimente son contrat d'assurance à l'aide d'une épargne préconstituée réalise, lui, un acte de disposition. L'article 1421 du Code civil lui permet également de réaliser seul cet acte à condition qu'il réponde des fautes qu'il commet dans sa gestion ou d'une intention frauduleuse.

Cependant, l'article 1422 du Code civil précise que « *les époux ne peuvent l'un sans l'autre disposer entre vifs à titre gratuit des biens de la communauté* » ;

et l'article 1427 ajoute « *si l'un des époux a outrepassé ses pouvoirs sur les biens communs, l'autre ... peut en demander l'annulation* ».



L'application de ces deux articles conduit à examiner le caractère valide ou invalide de la souscription d'un contrat d'assurance-vie par un époux commun en biens suivant qu'il s'agit ou non d'une libéralité - qui demande le consentement des deux époux -. Là encore, deux situations sont alors à envisager :

- si le souscripteur a désigné des bénéficiaires dans la clause prévue à cet effet lors de la souscription du contrat, il a eu une intention libérale sans demander l'accord de son conjoint qui dispose alors d'une action en nullité conformément aux dispositions des articles indiqués ci-dessus ;
- s'il n'a pas désigné de bénéficiaire, la souscription du contrat s'analyse comme un acte de disposition à titre onéreux (placements ou arbitrages d'actifs financiers) et non comme une libéralité. Il a la possibilité de réaliser seul cet acte au titre de l'article 1421 du Code civil.

Il est à noter que la Cour de Cassation a rendu un arrêt dans lequel elle a jugé que le changement de clause bénéficiaire d'assurance constitue un acte de gestion courante n'exigeant pas le consentement du conjoint. L'application de cet arrêt pourrait alors conduire à supposer que si un conjoint souscrit seul un contrat sans désigner initialement de bénéficiaire et modifie ultérieurement cette clause, son conjoint n'aura pas la possibilité d'invoquer la nullité du contrat.

Dans un arrêt du 28 avril 2004, la Cour d'Appel de Paris a d'ailleurs validé cette analyse et a considéré qu'une épouse mariée sous le régime de la communauté universelle n'avait pas outrepassé ses droits en souscrivant seule un contrat d'assurance dans lequel elle avait initialement nommé son conjoint comme bénéficiaire et avait par la suite modifié cette clause pour désigner ses frères et sœurs. La Cour d'Appel a considéré que (i) la souscription constituait un acte de gestion courante que l'épouse pouvait réaliser seule et que (ii) le changement de bénéficiaire ne pouvait être considéré comme un acte de disposition.

Attention cependant. Lorsque des époux, mariés sous le régime de la communauté légale, souscrivaient un contrat d'assurance-vie avec des fonds communs, le conjoint survivant bénéficiait d'un avantage civil et fiscal important : en effet, la doctrine, les praticiens et l'administration fiscale considéraient que le contrat d'assurance-vie non dénoué du conjoint survivant ne faisait pas partie de la communauté. L'administration fiscale, dans une réponse ministérielle publiée le 29 juin 2010 du ministre de l'Économie, vient d'infirmer cette position doctrinale en affirmant que, « conformément à l'article 1401 du Code civil, et sous réserve de l'appréciation souveraine des juges du fond, la valeur de rachat des contrats d'assurance-vie souscrits avec des fonds communs fait partie de l'actif de communauté soumis aux droits de succession dans les conditions de droit commun ».



Ainsi lors du décès de l'un des conjoints, les sommes déposées sur le contrat d'assurance-vie du survivant provenant de fonds communs réintégreront la succession à hauteur de 50 % sur le plan civil aussi bien que fiscal.

En conclusion, il convient d'être particulièrement vigilant et, surtout, de bien apprécier ce à quoi l'on s'engage en versant du "numéraire commun" dans un contrat individuel.

3.3. Charges

Lorsque l'on pense assurance-vie, l'esprit se réfère presque automatiquement à la fiscalité de l'investissement et à ses vertus en matière de succession. Beaucoup l'ont oublié, mais il fut un temps où, grâce à l'assurance-vie, la France rivalisait avec les paradis fiscaux qu'elle stigmatise depuis quelques lustres. De cette heureuse période, il reste quelques lambeaux d'avantages fiscaux : après huit ans de vie, les taux d'imposition des plus-values sont compétitifs et la taxation des sommes remises aux bénéficiaires au décès du souscripteur se compare favorablement aux droits de succession. Ceci explique que l'engouement de nos compatriotes pour cette enveloppe ne se soit pas démenti au cours des décennies passées et jusqu'à maintenant. Il est vrai aussi que l'assurance-vie est le moyen le plus facile de "contourner", de façon certaine pour les gains réalisés, la sacro-sainte réserve héréditaire qui contraint le testateur comme un carcan désuet.

Mais il est un des avantages de l'assurance-vie que l'on mentionne rarement et dont peu de souscripteurs tirent véritablement profit : la possibilité d'assortir le bénéfice de tout ou partie du contrat de conditions destinées à limiter la disponibilité des sommes pour le bénéficiaire, parfois, mais surtout à le protéger contre lui-même, souvent. De fait, la rédaction des clauses bénéficiaires présente beaucoup de souplesse. Le souscripteur peut ainsi imposer que le bénéficiaire ne touchera pas les sommes avant un âge déterminé ou qu'il n'en touchera que les intérêts ou, encore, qu'il devra réinvestir les sommes dans un nouveau contrat ou dans une acquisition immobilière. D'une certaine façon, la liberté laissée au rédacteur de la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie se compare à celle dont jouit le donateur quant aux charges à même de figurer dans un acte de donation. On voit bien combien l'instrument assurance-vie, pivot du "hors-succession", est puissant.



Et cependant, il y a plus. Un contrat d'assurance-vie judicieusement pensé peut avantageusement remplacer une fiducie qui, selon les présents textes, disparaît au décès du constituant et qui est même interdite s'agissant des mineurs et des majeurs sous tutelle. Si l'on ajoute à ceci le caractère insaisissable des contrats et la facilité avec laquelle ils peuvent être mis en garantie à moindre coût, par voie de nantissement notamment, on comprend bien que réduire l'assurance-vie à ses qualités fiscales est un véritable non-sens patrimonial.



4. Les atouts et les inconvénients de l'assurance-vie luxembourgeoise

Il ne nous est pas apparu possible de rédiger cette brochure sur l'assurance-vie sans parler de ce contrat particulier. En effet, il présente, par rapport aux contrats de droit français, plusieurs avantages.

Tout d'abord, au plan juridique :

- il est possible que plusieurs têtes soient assurées sans qu'il faille être marié sous le régime de la communauté universelle.

Au plan de la sécurité financière :

- le souscripteur détient un privilège légal sur l'ensemble des actifs de la compagnie d'assurance ;
- les actifs de chaque contrat sont individualisés grâce à une convention tripartite signée par la compagnie d'assurance, la banque dépositaire et le Commissariat aux assurances¹² ;
- la responsabilité de la banque dépositaire dans le contrôle des actifs des contrats est engagée.

12 - Il s'agit d'une séparation des avoirs du souscripteur, de ceux de la compagnie d'assurance et de ceux de la banque dépositaire sous la surveillance et le contrôle du Commissariat aux assurances luxembourgeois. La compagnie d'assurance est obligée de déposer les avoirs de son client auprès d'une banque dépositaire agréée par les autorités luxembourgeoises. Ces avoirs sont donc protégés dans l'hypothèse d'une faillite éventuelle de la compagnie d'assurance-vie (à la valeur nette d'inventaire, c'est-à-dire à la valeur de marché des actifs logés dans le contrat, et non au montant des primes initialement versées).



Au plan des investissements, le choix des supports est très vaste et comprend un grand nombre de "hedge funds"¹³ et de fonds d'arbitrage qui ne sont pas éligibles dans les contrats de droit français.

Au plan de la souscription, celle-ci peut se faire aussi bien par versement d'actifs monétaires que par apport de titres.

Enfin, au plan de la fiscalité, les contrats de droit luxembourgeois ont les mêmes avantages en matière d'impôt que leurs homologues de droit français pour un résident fiscal français.

La récente crise nous impose une vigilance particulière quant à la solidité des compagnies d'assurance. Pour les contrats souscrits en France, ils sont garantis à hauteur de 70 000 euros par souscripteur et par compagnie quel que soit le nombre de contrats alors qu'au Luxembourg, le souscripteur voit ses fonds garantis à hauteur de la valeur nette d'inventaire, donc en totalité.

QUESTIONS AUX ASSUREURS

Cinquième question

Que pensez-vous des contrats luxembourgeois dans cette période où ils sont à la mode ?

Réponses des assureurs

AXA

Les contrats d'assurance-vie haut-de-gamme proposés actuellement sur le marché français sont très complets et permettent généralement de répondre aux besoins des épargnants, y compris les plus fortunés.

Sur le plan fiscal, il n'y a pas d'avantage pour un résident fiscal français à souscrire un contrat d'assurance proposé par un assureur luxembourgeois. Un contrat luxembourgeois peut en revanche présenter un intérêt dans une perspective d'expatriation ou de délocalisation ou d'une recherche de diversification de son patrimoine.

13 - Il s'agit de fonds communs de placement le plus souvent décorrélés des marchés et visant, grâce à un ensemble de techniques financières, statistiques et mathématiques, à générer un rendement supérieur ou très supérieur au taux sans risque tout en limitant les risques de baisse.



Un contrat luxembourgeois peut également s'avérer intéressant dans des situations bien précises : par exemple, il permet d'accéder à une gestion sous mandat (*via* un fonds interne dédié) dont l'univers d'investissement s'adapte et s'élargit en fonction des montants investis et du patrimoine de l'épargnant ; cet univers peut potentiellement être plus large qu'en France. En outre, au sein d'un contrat, il est possible de confier à différents gérants la gestion de plusieurs fonds internes dédiés afin de mieux diversifier son risque ou de mettre en place une gestion au profit de plusieurs membres d'une même famille.

AXA considère que ce type de contrat est tout à fait complémentaire aux contrats d'assurance multisupport proposés par les réseaux d'AXA en France et dispose désormais d'un contrat luxembourgeois distribué par AXA Luxembourg en libre prestation de service à destination de sa clientèle gestion privée.

Cardif

Les contrats luxembourgeois présentent, il est vrai, grâce au principe du "super privilège" des avantages pour les épargnants en quête d'une sécurité maximale. Cette garantie n'est cependant valable que pour les contrats en euros. Pour les contrats en unités de compte, le principe est le même qu'en France : la sortie se fait en valeur de marché et donc une évolution défavorable des marchés financiers toucherait de la même façon les unités de compte françaises et luxembourgeoises.

Pour les épargnants qui souhaiteraient investir en unités de compte et bénéficier d'une sécurité semblable aux contrats luxembourgeois, les contrats cantonnés, comme les contrats diversifiés notamment, peuvent constituer une alternative intéressante.

UAF

Même si nous sommes peu sensibles aux effets de mode, nous sommes attentifs à toutes les offres de contrats où l'intérêt du client prime ; cela est particulièrement vrai pour les contrats luxembourgeois.

Les attraits juridiques du contrat sont réels...

- la protection renforcée des souscripteurs et de leurs avoirs : le fameux "triangle de sécurité" et le "super privilège" des assurés répondent aux attentes actuelles des souscripteurs en termes de sécurité ;



- des contrats individuels personnalisables en termes d'investissements grâce à des fonds internes, des fonds en devises ;
- des contrats internationaux conformes à la réglementation locale : le respect du droit du contrat, des règles de commercialisation, de la réglementation sont de mise ;
- la portabilité des contrats répond aux besoins d'une clientèle mobile professionnellement et internationale ;

... et viennent compléter les attraits financiers qui font la renommée du Grand Duché :

- des souscriptions en multidevises ;
- l'accès à des opportunités de gestion internationale ;
- la souscription dans un pays fiscalement neutre en cas d'expatriation ;
- la souplesse de la réglementation en matière de supports d'investissements (fonds internes dédiés, fonds internes collectifs...).

Pour autant, en termes de conseil, il est nécessaire d'être attentif à l'offre de contrats luxembourgeois, à l'utilité du contrat pour le client et de mesurer l'impact d'une telle souscription sur sa fiscalité.

En effet, pour les résidents fiscaux français, le recours aux contrats luxembourgeois entraîne des obligations déclaratives relatives aux avoirs détenus à l'étranger comme celles des prélèvements sociaux, obligations non nécessaires lorsque le contrat est commercialisé en libre établissement, c'est-à-dire par une succursale française de la compagnie d'assurance luxembourgeoise. Ces informations doivent donc être portées à la connaissance du client qui fera la balance entre les atouts et les contraintes de ce type de placement dans son projet patrimonial. Par ailleurs, s'agissant des non-résidents fiscaux français, en complément des attraits évoqués, l'effet de cliquet du fonds en euros, qui est une particularité française, suscite pour certains d'entre eux un intérêt réel lorsqu'il est logé dans un contrat luxembourgeois.

Le contrat luxembourgeois, selon qu'il est destiné à un client résident fiscal français ou non, n'a pas la même portée patrimoniale ni le même impact fiscal. Son intérêt doit donc être analysé au cas par cas, car les opportunités qu'il offre en termes de personnalisation sont très significatives au regard du contrat d'assurance tel qu'on le pratique en France.



5. L'assurance-vie et la contrainte internationale

En cas de situation internationale, il convient de porter une attention particulière puisque la taxe prévue à l'article 990 I du CGI n'est pas visée par les conventions fiscales internationales destinées à éviter les situations de double imposition des successions.

Ainsi, un bénéficiaire peut être taxé en France au titre de cette taxe mais également à l'étranger si le défunt y a son domicile fiscal. Une étude approfondie tenant compte de ces contraintes doit donc être menée et actualisée en fonction de l'évolution des règles fiscales et de la situation géographique de l'assuré et des bénéficiaires.



6. L'assurance-vie comme protection contre la dépendance

De nouveaux contrats d'assurance-vie appelés contrats à annuités variables permettent au souscripteur d'épargner *via* un placement en Bourse, puis de bénéficier de revenus garantis à vie sous forme de versements récurrents passé 60 ou 65 ans.

Le départ à la retraite est, presque à coup sûr, synonyme de perte de revenus. Face à l'insuffisance du système actuel de retraite par répartition, ce produit permet, pour ceux qui le souhaitent, de compléter leurs revenus au moyen d'une épargne de long terme et de réduire le risque de dépendance qui guette de plus en plus de personnes.

Les contrats à annuités variables permettent d'obtenir un revenu viager garanti ou un capital garanti dont le montant minimum est connu à l'avance par l'adhérent. La perception de ce revenu ou de ce capital n'est accessible qu'à partir d'un certain âge, généralement compris entre 55 et 75 ans selon les offres.

Pendant la phase d'épargne, le souscripteur a l'opportunité de profiter des rendements potentiellement élevés mais toujours risqués des marchés boursiers tout en bénéficiant d'options lui permettant de sécuriser son investissement. Ainsi, la "garantie cliquet" permet-elle de revaloriser, par exemple tous les ans ou tous les cinq ans selon les contrats, le capital investi en fonction des hausses boursières.

Une fois déclenchée la phase de versement de complément de revenu, le bénéficiaire effectue une série de rachats programmés sur son contrat d'assurance-vie. Lorsque le capital est épuisé, une rente viagère équivalente au dernier montant du rachat programmé lui est versée jusqu'à sa mort.



L'assureur garantit un niveau de revenu minimal variant de 3,50 à 5,50 % du capital investi. Un bon rendement donc, doublé d'une bonne visibilité. Indéniablement, ce système s'avère plus avantageux qu'un contrat multisupport classique qui se dénouerait sous la forme d'une rente viagère. La sortie en rente viagère revient en effet à abandonner le capital aux mains de l'assureur. Ce n'est pas le cas pour ces contrats : lors de la phase de versement du complément de revenu, l'adhérent peut retirer son capital à tout moment. En outre, ces contrats proposent des fonds profilés (prudent, équilibré ou dynamique) répartis selon le profil de risque en actions, obligations et titres monétaires, et sur lesquels le souscripteur peut investir son épargne.



Remerciements

Nous remercions très vivement M. Robert Monteux, président du groupe Le Revenu Multimédia, et ses équipes.

Nous remercions tout particulièrement Mme Thérèse Demarquette, agent général Axa à Paris 8e, qui a travaillé en étroite collaboration avec les équipes d'Axa et d'Axa Gestion Privée ; M. Emmanuel Domange et M. Olivier Héreil, directeur des Investissements et des Gestions d'actifs de BNP Paribas Cardif, ainsi que M. Eric Morvan, directeur de UAF Patrimoine.





Michel Tirouflet Conseil
174, avenue Victor Hugo - 75116 Paris
Tél. : 01 56 59 73 73 - Fax : 01 56 59 73 74
www.mt-conseil.com