



Prendre de la hauteur de vue sur la finance et le patrimoine.
De meilleures décisions en toute indépendance.

OPTIMISATION DE L'ASSURANCE-VIE



Bureaux : 270 Bd Clémenceau 59700 Marcq en Baroeul
FINADOC et ACTIONNAL sont deux marques de COSALE, SAS au capital de 30 000 €. RCS 513 969 642
TEL: 03 66 72 10 81 - 06 01 99 20 51 email: contact@finadoc.com web: www.finadoc.com

Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le N° D11/865 auprès de la CNCIF, association agréée par l'AMF ORIAS N° 11 062 831 (CIF, courtier en assurances, intermédiaire en opérations de banque). Responsabilité civile professionnelle : AIG

OPTIMISATION DE L'ASSURANCE-VIE

Comment dépasser le simple cadre de l'assurance-vie pour créer un environnement patrimonial et fiscal complet, global, efficace

Le contrat d'assurance-vie est au coeur des dispositifs des ingénieurs patrimoniaux, des avocats en charge du patrimoine, des experts-comptables, des indépendants... D'un côté les indépendants depuis plusieurs années allouent 80% en fonds en euros, alors que les banques et assureurs cherchent à augmenter leurs revenus en privilégiant par des opérations promotionnelles la part d'unités de compte. Et l'on oublie dans tout ceci le client pour qui l'assurance-vie est une épargne certes optimisée alors que mieux utilisée, elle serait un meilleur outil patrimonial et financier.

Plusieurs aspects dans cette présente réflexion que nous évoquerons également en cinq points concrets :

- 1- la clause bénéficiaire démembrée
- 2- les contrats démembrés
- 3- les souscriptions "complexes"
- 4- la gestion patrimoniale et financière
- 5- la stratégie de revenus

1- La clause bénéficiaire démembrée.

Le schéma classique consiste à répartir les capitaux-décès entre un usufruitier et un (ou plusieurs) nus-proprétaires (en général le conjoint et les enfants). Ainsi, au second décès, celui de l'usufruitier, les capitaux sont réunis entre les mains des nus-proprétaires sans taxation. Le schéma est connu, bien balisé, quoique assez peu utilisé pour une efficacité maximale.

Si la rédaction des clauses bénéficiaires démembrées sont différemment accueillies d'une compagnie d'assurance à l'autre (le font-elle sciemment pour les éviter et réduire les risques ?) le passage par un notaire facilite l'organisation successorale. Les clauses des contrats feront référence à un texte déposé chez un notaire. Le doyen Aulagnier (Clermont-Ferrand) pour palier les réticences des assureurs en matière rédactionnelle privilégie désormais la clause simple (mais non simpliste) "mon conjoint, à défaut mes héritiers". Cette clause très courte fait l'objet de sa part d'un long développement intéressant et technique (Aurep, 9 juil 2014) sur les options

du conjoint survivant, analyse que nous partageons. Toutefois le professeur Aulagnier, spécialiste français s'il en est des clauses d'assurance-vie, oublie un point important : laisser le choix au conjoint survivant n'est pas identique que préparer de son vivant la clause bénéficiaire. Il est donc de la responsabilité des conseils d'anticiper les volontés du/des souscripteurs et d'anticiper les cas où les clauses pourraient varier. En effet, la rédaction des clauses permet un détail très fin de l'affectation des capitaux.

Sur le plan fiscal, l'abattement de 152 500 euros pour un bénéficiaire porte en cas de démembrement sur le couple usufruitier/nu-propriétaire, sans pouvoir excéder ce montant de 152 500 euros. Si le conjoint est l'usufruitier, il n'a pas de droit, et l'abattement est alors idéalement porté par le nu-propriétaire. Mais il pourrait être intéressant dans certains cas de répartir les capitaux-décès sur plusieurs couples usufruitiers/nus-propriétaires (enfants, conjoints, petits-enfants,...) afin de profiter de bien plus de fois de cet abattement. La seule condition serait d'être (a priori) le plus sûrement possible de la bonne entente familiale pour éviter d'éventuels conflits (car l'on créerait plusieurs couples us/np). Même si l'argent est très souvent destructeur en matière familiale et successorale, heureusement, des familles s'entendent parfaitement. C'est dans ce contexte que l'on peut le mieux agir.

2- les contrats démembrés

L'on ne peut naturellement pas démembrer ex-nihilo par l'assurance-vie des capitaux. Si ceux-ci ont été déjà démembrés, ils peuvent naturellement être en co-souscription (même si les assureurs n'y sont pas très favorables, certainement plus par leur organisation informatique et opérationnelle que sur un plan strictement légal). Souvent, et avec justesse, les conseils proposent la création d'une société civile dont le capital aura été démembré, laquelle souscrirait alors un contrat de capitalisation. Là aussi, ces schémas sont balisés, connus, pratiqués. Pourtant, cela peut amener des nus-propriétaires à agir lors d'une assemblée générale d'une société civile (même si le gérant, l'usufruitier, est -a priori- "irrévocable") et des dissensions pourraient naître. L'assurance-vie démembrée évite cet écueil. Elle est permet aussi de choisir librement et à géométrie variable permanente les bénéficiaires. Exemple : M. donne à ses deux enfants 2ME, en démembrement. Deux contrats démembrés sont alors souscrits. Au-décès de M. les enfants sont alors pleins-propriétaires. Dans une société civile, la transmission des enfants aux leurs se ferait par des donations de parts de la SC (l'abattement est de 100 KE tous les 15 ans, après une tranche marginale à 45%). Dans le cadre de l'assurance-vie, l'abattement est de 152 KE par bénéficiaire, avec une tranche maximale à 31.25%. Avec l'assurance-vie, la liberté de désignation des bénéficiaires s'adaptera à l'évolution de la famille et des besoins des uns et des autres).

Etre bénéficiaire d'un contrat n'est évidemment pas identique qu'être détenteur de parts, sur le plan de la liquidité et des investissements patrimoniaux. Tout cela nécessite là aussi une écoute attentive et experte pour comprendre le devenir patrimonial et familial de chaque client. La diversité des solutions n'aura du sens que si elle est simultanément pertinente et cohérente, donc compréhensible pour le client.

3- les souscriptions complexes

Devant la volonté effrénée des banques et assureurs de vendre des produits et de renforcer leur rentabilité au détriment du conseil, il est essentiel que chaque situation d'investissement et de placements patrimoniaux soit étudiée en fonction du régime matrimonial du client, de sa date naturellement (avant/après 1966), de l'origine des biens, ... Les souscriptions peuvent être en co-adhésion, en adhésion simple, avec dénouement au premier décès ou au second décès s'agissant des souscriptions en co-adhésion... qui ne sont pas possibles pour tout le monde (mais cela dépend aussi de l'évolution de la réglementation et des commentaires du BOFIP (bulletin officiel des finances publiques). Les répercussions fiscales peuvent différer selon telle ou telle situation patrimoniale. Nous insistons sur le point suivant, à savoir que les conseillers financiers, fiscaux ou patrimoniaux doivent dans leur mission de conseil, valider et argumenter par écrit sur la solution proposée en comparaison d'autres. Cela enrichit le conseil en terme de compétences, et satisfait le client qui devient plus fidèle et rassuré.

4- la gestion patrimoniale et financière

C'est un sujet assez peu traité par les avocats, notaires ou experts-comptables car cela fait partie d'un domaine de compétence qui n'est pas le leur au quotidien. Et pourtant, face à la baisse régulière du fonds en euros et des risques plus fluctuants des marchés financiers donc des unités de compte, il faut devenir exigeant et bien plus prudent. Or, les banques et assureurs proposent des contrats peu évolutifs, standards, a minima. Notre objectif sur ce sujet de la gestion patrimoniale et financière est de faire prendre conscience que les placements doivent être, certes en unités de compte en majorité pour dégager du rendement, mais aussi qualitatifs, rigoureusement sélectionnés, parmi les meilleurs... et ce dans un profil sécurisant. Si cela, sur le papier, est facile à dire ou écrire, la réalité est tout autre. Parfois les épargnants se focalisent sur les frais et le fonds en euros sans déterminer dans quelle mesure le conseiller et le contrat pourront évoluer et non rester figés. De l'argent dont on ne s'occupe pas est de l'argent qui se dévalorise... par expérience. L'on a donc une construction financière qui peut prendre du temps mais qui se joue dans le temps : un ou

deux mois de réflexion valent mieux qu'une décision plus rapide alors que ses effets portent sur des dizaines d'années. La piste luxembourgeoise reste ouverte pour arriver à ces objectifs de professionnalisme financier : un choix plus ouvert, des mandats de gestion plus actifs, plus professionnels. Il ne faut pas oublier également qu'il est possible dans les contrats luxembourgeois d'y loger des titres vifs, de l'immobilier, des titres non cotés. Et même, au-delà de 8/10 ME, l'assureur peut souscrire des parts d'une sicav dédiée à l'épargnant. Les reportings sont aussi bien plus clairs et détaillés au Luxembourg (ou dans d'autres pays), alors qu'en France ils sont à un niveau si bas qu'ils en deviennent navrants. Si l'on parle d'une gestion financière améliorée pour produire du rendement face à la baisse des fonds en euros, il est impératif que toute la chaîne opérationnelle évolue.

Précisions rapidement que nous ne sommes pas favorables à la gestion Eurocroissance et eurodiversifiée dans les contrats d'assurance-vie en France (liquidité, rendement, objectif...).

5- La stratégie de revenus

Le principe de réaliser des rachats partiels pour assurer le train de vie (par exemple) n'est pas encore bien admis dans la sphère du conseil. Il faut des outils de simulation quelque peu évolués (mais un outil excel bien programmé suffit), et ensuite les banquiers, assureurs, indépendants, en proposant des rachats partiels programmés pour générer des flux financiers faiblement taxés, voient alors une baisse de leurs encours, donc de leurs commissions... Et l'on arrive à une situation où l'optimum fiscal (plafonnement de l'ISF, liquidité du train de vie...) est mis à mal par une vision étroite de l'assurance-vie.

Un point important dans le métier de conseil est celui de bien dire aux clients que l'argent placé et le leur et qu'ils doivent avoir toute sérénité avec celui-ci. Idéalement des rachats programmés mensuellement donnent un confort à l'épargnant (s'il a besoin de revenus). Nous développons des simulations financières de rachats partiels afin que chaque année les rachats progressent (inflation, besoins accrus...) et que la somme placée et capitalisée en n+15 soit supérieure au montant initial. L'on donnera donc le taux minimal nécessaire pour assurer les rachats, ou à l'inverse, les rachats maximal afin que le capital à terme ne soit pas entamé. C'est une logique concrète et compréhensible que nous développons. Les épargnants comprennent que des rachats partiels produisent moins de fiscalité que d'autres options de revenus. Certes le prélèvement forfaitaire libératoire est de 50.5% les quatre premières années, mais avec des intérêts en début de constitution, les montants payés sont faibles. Entre 4 et 8 ans, les intérêts progressent mais le taux de prélèvement diminue. Après huit ans, les intérêts sont les plus élevés (par le jeu de la capitalisation) mais le taux de prélèvement est le plus réduit. Par expérience, sur des rachats partiels normaux, le taux d'impôt payé au

titre du PFL sur les rachats partiels est de 7 à 8% des rachats bruts. Voilà de quoi passer du temps auprès des clients pour leur faire une étude financière (payante certes mais générant des gains pour eux).

Nous l'avons vu dans cette analyse, l'assurance-vie actuelle est un peu comme un logiciel Word : tout fonctionne bien avec 20% de fonctionnalités, mais les documents professionnels sont réalisés avec les meilleurs options. La vocation de long terme de l'assurance vie nécessite un cadre de réflexion et de construction où conseiller, avocat, notaire, expert-comptable devraient idéalement échanger dans une interprofessionnalité positive.

FINADOC est courtier en assurances vie dans le meilleur sens du terme : aller chercher la solution, voire la construire, où qu'elle soit au bénéfice exclusif des clients. L'assurance-vie recèle de nombreuses options et orientations patrimoniales. L'approche globale permet à ce cadre d'investissement d'être alors patrimonial et optimal.