

Les fiches thématiques

Placements financiers

Assurance-vie



L'assurance vie est un contrat par lequel l'assureur s'engage en contrepartie du paiement d'une ou plusieurs primes par le souscripteur, à verser un capital ou une rente à un bénéficiaire déterminé, dès la réalisation du risque. Ces contrats ont deux objectifs principaux : Epargner et Transmettre.

L'assurance-vie est de loin le placement préféré des français : A fin 2008, le total de l'épargne est estimé à 1 142 milliards (+120 milliards sur un an), soit environ 50% du patrimoine financier des ménages. Un tiers des 30-75 ans détiennent au moins un contrat.

Ces contrats sont souvent abordés par les épargnants et investisseurs sous leur angle financier ou fiscal, alors que les conséquences juridiques de leur souscription ne sont pourtant pas moins importantes.

Mais l'attractivité de l'assurance-vie tient surtout à sa grande souplesse qui lui permet de satisfaire de multiples finalités :

- Préparation de la retraite,
- Financement d'un projet : Résidence secondaire, voyage...
- Anticiper et financer des charges futures : Etude supérieures des enfants, la dépendance d'un parent...
- Valoriser un capital pour le transmettre,
- Gratifier un être cher (non parent),
- Dons à des œuvres caritatives ou mécénat,
- Constituer une épargne de précaution sans risque,
- Dynamiser le rendement d'un patrimoine,
- Moduler sa prise de risque en fonction de son âge,



Aspects financiers

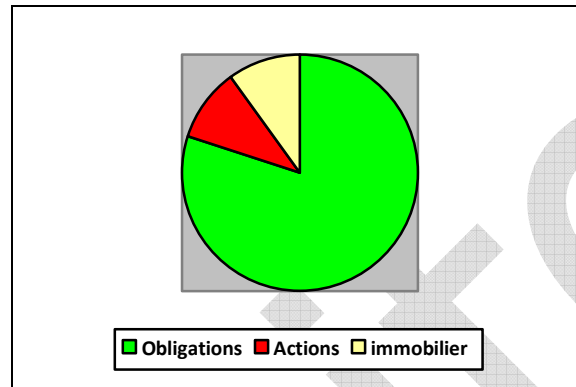
Il existe deux types de contrat :

- Les contrats « mono-support » : Un seul support d'investissement en Euro dont le capital est garanti par la compagnie d'assurance (fonds Euro); cette dernière verse sur le contrat un taux d'intérêt annuel. Les intérêts accumulés sont garantis (effet cliquet),

- Les contrats « multi-support » : Ils comportent un fonds Euro garanti en capital, et des Unités de Compte (UC) exposées aux rendements de différentes classes d'actifs (Marché monétaire, obligation, action, immobilier),

Les contrats multi-support sont aujourd'hui privilégiés car ils permettent de moduler la prise de risque de 0% à 100% selon le profil de l'investisseur et de son horizon de temps.

Les fonds Euro ont un rendement à long terme corrélé aux obligations d'état : L'assureur vous garantissant le capital, il investit les fonds majoritairement sur des supports sûrs.



Exemple d'allocation d'actif du fonds Euro d'un assureur

Les Unité de Compte (UC) ont pour objectif de fournir un rendement supérieur aux fonds Euro en contrepartie d'un risque en capital. L'assureur ne peut garantir la valeur des UC qui varient en fonction de l'évolution des marchés financiers. Selon les contrats, l'investisseur aura le choix entre quelques UC jusqu'à des centaines voire des milliers. Ces UC sont la plupart du temps adossées à des SICAV ou FCP agréés par l'AMF, également disponibles dans d'autres cadres juridiques et fiscaux (Compte titre, PEA, Madelin...).

Sortie du contrat :

- **Sortie en capital** : L'épargne peut être prélevée sur le contrat en totalité ou de manière partielle, à tout moment,
- **Sortie en rente** : L'assureur transforme le capital constitué en rente viagère et/ou certaine (durée fixe), réversible ou non.

Aspects civils

A la souscription du contrat d'assurance-vie, le souscripteur va désigner un ou plusieurs bénéficiaires en cas de décès. En cas de vie, le bénéficiaire est le plus souvent le souscripteur, mais une tierce personne peut être désignée (A terme : Equivalent à une donation). Dans la pratique, seront souvent désignés le conjoint du souscripteur, un descendant ou un collatéral (frère et sœur) ; mais il possible de désigner n'importe quelle personne même sans lien de parenté.

Au décès de l'assuré, les capitaux sont versés par l'assureur aux bénéficiaires désignés sans que les sommes en question ne soient rapportées à sa succession (Art. L132-12 du code des assurances). L'assurance-vie est donc un outil de transmission du patrimoine qui permet de se soustraire aux règles civiles de la dévolution successorale.

Cas particuliers :

- Si adhérent et souscripteur sont des personnes distinctes (exemple : Cas du parent qui souscrit un contrat sur la « tête » d'un enfant), ce dernier peut laisser le pouvoir de désignation du bénéficiaire à l'adhérent.
- Il est possible de désigner comme bénéficiaire une personne morale (association).

Aspects fiscaux

- Imposition des plus-values :

Sortie en capital : Les plus-values supportent l'impôt sur le revenu (au barème) ou, sur option, un prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) dont le montant dépend de la durée du contrat depuis l'adhésion.

Durée du contrat	PFL	Prélèvements sociaux
Moins de 4 ans	35%	12.1%
De 4 à 8 ans	15%	
Plus de 8 ans	7.5%	
	0% Pour la fraction de la plus-value prélevée inférieure à 4600 € pour un célibataire ou 9 200 € pour un couple	

Sortie en rente viagère : Une fraction de la rente est imposée à l'impôt sur le revenu selon l'âge du crédientier au moment de la mise en service de la rente.

Age d'entrée en jouissance	Fraction imposable
Moins de 50 ans	70 %
Entre 50 et 59 ans	50 %
Entre 60 et 69 ans	40 %
70 ans et plus	30 %

➤ Imposition des bénéficiaires en cas de décès au titre des droits de succession :

Date de versement des primes	Date de souscription du contrat		
	Avant le 20/11/91	Depuis le 20/11/91	
Avant le 13/10/1998	Exonération	Exonération, si primes versées avant les 70 ans de l'assuré	Droits de succession sur la fraction des primes supérieure à 30 500 €, si primes versées après les 70 ans de l'assuré
Depuis le 13/10/1998	Exonération sur 152 500 € puis prélèvement de 20 %, quel que soit l'âge de l'assuré lors du versement des primes	Exonération sur 152 500 € puis prélèvement de 20 %, si primes versées avant les 70 ans de l'assuré	

Cas particulier : Depuis 2007, le conjoint bénéficiaire (marié ou partenaire de PACS) est exonéré de tout prélèvement quel que soit le cas de figure (avant/après 70 ans, avant/après 1991/1998).

De plus, à compter du 1^{er} janvier 2010 les dénouements par décès entraînent également le paiement des contributions sociales (12.1%) sur les plus-values constatées sur le contrat.



1. Les taux d'appel :

Nombre d'intervenants sur ce marché incitent les investisseurs à souscrire leur contrat en proposant un taux de rendement « bonifié » la 1^{ere} année. Trois raisons doivent vous inciter à la méfiance :

- Cette pratique rompt l'égalité entre assurés d'un même contrat : Le taux « bonifié » est financé au détriment des assurés actuels du contrat. Si l'assureur renouvelle cette pratique l'an prochain, le rendement « standard » de votre contrat pourrait bien en pâtir à son tour,
- Pourquoi choisir un contrat dont le taux de rendement ne serait pas pérenne ? Il est impératif de comparer les rendements passés des contrats dont vous envisagez la souscription. Le taux « bonifié » masque souvent un taux standard médiocre,
- Le taux de rendement « bonifié » est souvent soumis à conditions : Par exemple, une quote-part importante des capitaux doit être investie sur des unités de compte. Ce type d'incitation pourrait ainsi vous conduire à adopter un niveau de risque non adapté, ni à votre profil d'investisseur, ni à votre horizon de placement.

2. Les contrats mono-gestionnaire :

La plupart des contrats du marché vous proposent des supports d'investissement (UC) gérés par un seul établissement. Exemple : Vous souscrivez un contrat auprès de la banque X : Les supports du contrat sont tous gérés par une filiale de la banque X (produits « Maison »). Pourtant, aucun établissement de la place ne peut prétendre être le meilleur gestionnaire dans tous les domaines (monétaire, obligation, action...).

Certains contrats du marché sont gérés en « architecture ouverte » : Le contrat vous donne accès à des multiples supports gérés par des sociétés indépendantes les unes des autres : Sociétés de gestions indépendantes (« boutiques »), sociétés spécialisées, assureurs, banques...

Les performances financières de ces contrats seront souvent bien meilleures que la moyenne : Le choix des supports peut s'avérer plus complexe mais votre conseil en gestion de patrimoine indépendant pourra vous orienter efficacement.

3. Les primes manifestement exagérées :

Attention, les avantages fiscaux en matière de succession ne doivent pas vous inciter à investir des primes manifestement exagérées (Art. L132-13 du code des assurances). Si tel était le cas, une partie de ces sommes pourraient être rapportées à la succession. En l'absence de critères légaux définissant ce caractère « exagéré », cette notion a été laissée à l'appréciation des tribunaux.

Quelques exemples :

Cass. civ. 1., 31 octobre 2007, N° 06-14-399

Les magistrats ont considéré que les primes versées étaient exagérées et donc rapportables à la succession dans le cas suivant : La défunte souscriptrice n'avait laissé aucun bien à son décès, qu'elle était âgée de 89 ans lors de la souscription et enfin que le versement mensuel moyen sur son contrat d'assurance vie était sans rapport avec ses ressources (la souscriptrice percevant un revenu mensuel de 1 372 € et versant mensuellement à sa fille, bénéficiaire du contrat d'assurance vie, 732 € et d'autre part 488 € sur son contrat, il ne lui restait plus que 152 € par mois pour vivre).

Cass. civ. 1., 25 avril 2007, n° 05-17.734

La Cour d'appel a considéré que si, en l'espèce, le montant des primes versées par le défunt s'élevait à 16 769 € alors que ses ressources mensuelles étaient de 1 768 €, ces primes ne présentaient pas un caractère manifestement exagéré eu égard aux facultés du défunt. En effet, la Cour d'appel, dans cet arrêt, apprécie globalement la situation patrimoniale de celui-ci. Ainsi, en l'espèce, les facultés du défunt devaient être appréciées non pas uniquement par rapport à ses revenus mensuels, mais également, en considération de son patrimoine immobilier.