

Exploitez d'autres formes d'assurance-vie

L'assurance-vie est aujourd'hui protéiforme. Derrière sa version standard présentée tout au long de ce livre, les assureurs, souvent poussés par les pouvoirs publics, ont créé des formes d'assurance-vie hybrides. Le canevas du placement est le même, toujours. Mais des aménagements du cadre juridico-fiscal ou des solutions financières sont ici ou là proposées. Suivez le guide, avantages et inconvénients à la clé.

NE SOUSCRIVEZ PAS TROP VITE !

Les contrats d'assurance-vie alternatifs ne sont pas à mettre entre toutes les mains. Vous y faire souscrire serait du reste un défaut de conseil patent, si cela ne correspond pas à votre profil.

Les contrats eurocroissance

Les épargnants français boudent le risque. Pour tenter d'orienter leurs économies vers le financement des entreprises « de taille intermédiaire », main dans la main, gouvernement et assureurs avaient créé fin 2014 un nouveau fonds en euros, appelé « eurocroissance ».

Le succès n'a pas été au rendez-vous malgré la distribution de ce type de contrat par de gros établissements financiers. Son fonctionnement est, il faut le dire, compliqué. Avec ce type de fonds, on vous promet plus de performance financière qu'avec un fonds en euros classique. Pour y parvenir, le capital est garanti seulement au terme, entre huit et quarante ans. Partant de là, évitez sans hésitation cette formule si votre horizon de placement est à huit ans ou moins. Pour des horizons de dix à vingt ans, compte tenu des conditions d'investissement actuelles pour les assureurs (taux obligataires bas notamment), la perspective de gagner plus n'est pas assurée. Et au-delà de vingt ans, est-il bien raisonnable de s'engager sur un produit à l'avenir incertain et dont la garantie en capital au terme est en toc, inflation oblige ? Pour doper l'eurocroissance, le gouvernement y a autorisé depuis fin 2016 le transfert de certaines plus-values réalisées sur les fonds en euros classiques. Un tour de passe-passe qui n'augure rien de bon. Quant aux performances affichées jusqu'ici, elles sont très volatiles, courant de zéro à 10 % par an. Problème : elles ne sont pas acquises à l'épargnant, contrairement aux rendements délivrés sur le fonds en euros classique. Il est alors possible de transférer votre assurance-vie actuelle en contrat eurocroissance, pour peu que votre assureur ait une offre en la matière (ce qui est loin d'être le cas de la majorité des compagnies). L'antériorité fiscale d'origine sera conservée à condition que vous respectiez certaines conditions : pas de transformation Fourgous dans les six mois précédents, et surtout au moins 10 % du transfert doit être investi sur le fonds eurocroissance.

- Avantages : des promesses de performance attrayantes. Produit de long terme, adapté pour un projet bien défini (retraite, financement d'études des enfants, etc.).

- Inconvénients : une garantie au terme qui ne tient pas compte de l'inflation. Des frais élevés. Fonctionnement incompréhensible pour l'épargnant non avisé. Aucun avantage fiscal supplémentaire par rapport à une assurance-vie classique.

Les contrats vie génération

Lancées fin 2014, ces assurances-vie sont destinées aux particuliers disposant d'un patrimoine élevé et cherchant à le transmettre aux meilleures conditions fiscales. Les capitaux investis avant soixante-dix ans profitent en effet d'un abattement supplémentaire de 20 % lors de la transmission. Rappel : chaque bénéficiaire a déjà droit à un abattement de 152 500 euros sur les capitaux reçus, avant d'être taxé à 20 % sur le surplus. Prenons un exemple. Le capital transmis à un bénéficiaire est de 400 000 euros. S'il provient d'un contrat vie génération (et que les versements ont été effectués avant soixante-dix ans), la base taxable est réduite de 20 %, soit 320 000 euros. À ce capital, on applique l'abattement de 152 500 euros. Et ensuite, le bénéficiaire est taxé à 20 % sur le montant perçu (20 % de 167 500 euros, soit 33 500 euros d'impôt). En contrepartie de cet avantage fiscal, au moins un tiers du capital doit être investi dans des fonds relevant de l'économie sociale et solidaire, dans des fonds communs de placements à risque (FCPR), etc. D'un côté, un avantage fiscal pour les bénéficiaires en cas de décès, de l'autre un risque supplémentaire pris sur le capital, avec la possibilité de dégager plus de performances ou pertes financières. Ces contrats n'ont pas rencontré un grand succès commercial jusqu'à présent, avec quelques milliers souscrits seulement. Vous n'en trouverez pas chez tous les assureurs.

- Avantages : abattement fiscal majoré pour les bénéficiaires en cas de décès. Intéressant pour les gros patrimoines à vocation « transmission ».

- Inconvénients : risque financier accru avec l'investissement en fonds très risqués. Contraignant dans la gestion.

Les contrats à bonus de fidélité

Objectif clair, la défiscalisation à l'ISF pour ce type de contrat. Ces assurances-vie multisupport contiennent deux compartiments, un dans lequel est investi le capital et un autre où sont transférés les intérêts (ou une partie d'entre eux) générés par ce capital. Les intérêts transférés dans le compartiment dédié (on parle de « garantie de fidélité ») sont indisponibles. À ce titre, ils ne sont pas déclarés à l'ISF pendant la période d'indisponibilité, qui dure en général huit à dix ans selon les contrats proposés. Peut-on faire des retraits sur son contrat ? Oui. L'assureur impute le montant du retrait sur la valeur du capital, sans toucher au compartiment des intérêts. Ce qui réduit la base taxable à l'ISF. Toutefois, le retrait est imposable à l'impôt sur le revenu (bien qu'il ne comprenne pas d'intérêts taxables).



On trouve sur le marché quelques contrats similaires dits « à participation aux bénéfices différée ».

- Avantages : minoration de la déclaration à l'ISF, les intérêts étant exclus de l'assiette.
- Inconvénients : souplesse réduite, les intérêts du capital étant indisponibles. Offre limitée sur le marché. Frais élevés.

Les contrats à annuités variables

Appelés aussi « variable annuities », ces assurances-vie lancées voici une dizaine d'années sont d'un mécanisme assez complexe. Leur but : fournir à l'assuré des garanties de revenus, d'autant plus élevés qu'on

les perçoit tardivement en âge. Une sorte de produit mixte entre l'assurance-vie classique et la rente viagère. L'assureur ne fait pas de miracles : votre capital sera consommé pour financer les revenus garantis, tout en misant sur un investissement dynamique de l'épargne. Les frais nombreux et élevés vont financer l'ensemble du mécanisme. L'assuré n'est pas bloqué sur ce type de contrat dont il peut sortir librement.

- **Avantages :** revenu minimal garanti dès la souscription. Intéressant pour les cinquante-soixante ans avec un niveau de capital important (minimum 100 000 euros).
- **Inconvénients :** fonctionnement complexe. Frais élevés pour financer la garantie de revenus. Offre très pauvre sur le marché.

Les contrats épargne handicap

Réservé aux personnes atteintes d'un handicap les empêchant de travailler dans des conditions normales de rentabilité, le contrat « épargne handicap » est souscrit directement par la personne handicapée. Il fonctionne comme un contrat normal avec un avantage fiscal en sus. Une réduction d'impôt égale à 25 % des versements est octroyée, dans la limite toutefois, plus 300 euros par enfant à charge (150 euros en cas de garde alternée), tous contrats d'épargne handicap (et rente sur-vie) confondus. Pendant la période d'épargne sur le contrat, les prélèvements sociaux ne sont pas retranchés (contrairement aux assurances-vie classiques). En revanche, ils sont dus en cas de retrait ou clôture du contrat si les intérêts sont imposables, ce qui n'est pas le cas passé huit ans (sauf sur des montants élevés).

- **Avantages :** avantage fiscal supplémentaire sur les versements et la taxation aux prélèvements sociaux. De très bons contrats disponibles.

- Inconvénients : contrats réservés à une catégorie de personnes.

Exploitez les charmes discrets du contrat de capi

Il existe un produit jumeau à l'assurance-vie, il s'agit du contrat (ou bon) de capitalisation. Sur le papier, les contrats de capi aujourd'hui commercialisés sont la réplique parfaite d'assurances-vie multisupport. Avec un fonds en euros à capital garanti, des fonds actions et obligataires, voire de la pierre papier. Avec des frais d'entrée, de gestion, d'arbitrage, des options en pagaille, tout pareil vous dit-on... Logique, ce produit est bâti et géré par les assureurs. Quant aux règles fiscales, elles sont identiques sur les retraits, avec une quasi-défiscalisation après huit ans de détention. Seule différence, de taille : au décès de l'assuré, le capital tombe dans la succession. Il existe plusieurs raisons de détenir un contrat de capitalisation. Pour les redevables de l'ISF, on ne le déclare qu'à sa valeur nominale, ce qui fournit une économie d'impôt intéressante dans le temps. Ce placement peut aussi être donné de son vivant, sans perte de l'antériorité fiscale calculée depuis sa souscription. Mieux, la donation peut être réalisée en nue-propriété. Dans ce cas, le souscripteur conserve la faculté de tirer des revenus du contrat à hauteur des intérêts générés. Les grands-parents voulant gratifier leurs petits-enfants, trop souvent orientés vers la donation d'une somme d'argent en pleine propriété investie dans une assurance-vie, devraient creuser la solution. Enfin, sachez qu'au décès du souscripteur, le contrat de capitalisation intègre la succession pour sa valeur avec d'éventuels impôts à la clé. Mais il n'est pas automatiquement dénoué. Les héritiers peuvent le conserver en bénéficiant de son antériorité fiscale. Utile pour le conjoint survivant ou les enfants, non ? Bref, le contrat de capi est une solution financière à découvrir... après l'assurance-vie. Un placement complémentaire en quelque sorte.

Les PEP assurance

Pauvre plan d'épargne populaire (PEP)! Sorti des rayons commerciaux des établissements financiers

depuis septembre 2003, le PEP souffre de rendements moins attractifs chaque année. Autour de 1 % en 2016, tant pour les PEP bancaires que ceux souscrits dans le cadre de l'assurance-vie. Dommage, car ce placement présente des atouts remarquables : garantie du capital passé huit ans, doublée de l'exonération totale des intérêts (hors taxes sociales) et d'une possibilité de sortie en rente viagère défiscalisée. Les détenteurs de PEP – encore autour d'un million – ont une solution pour doper sa rentabilité, le transférer chez un assureur plus généreux, octroyant des rendements autour de 2,50 % sur le fonds en euros. C'est possible sans perdre l'antériorité fiscale du produit. Mais il faudra être patient, les banques traînant fortement des pieds pour réaliser le transfert. Les courtiers en ligne facilitent ces opérations en prenant les procédures et frais en charge.

- **Avantages :** rente défiscalisée en sortie et exonération des intérêts passé huit ans. De bons fonds en euros à condition d'avoir un bon PEP.
- **Inconvénients :** commercialisation terminée. Beaucoup de PEP sont à l'abandon avec des rendements moribonds.

Les contrats NSK et DSK

Ces deux types d'assurance-vie ne sont plus commercialisés. Mais de nombreux épargnants en détiennent. Nés en 1998 sous l'étiquette DSK (pour Dominique Strauss-Kahn), rajeunis en 2005 sous celle de NSK (pour Nicolas Sarkozy), ces contrats avaient pour but d'encourager l'investissement dans les actions des sociétés françaises et européennes. Avec une règle, un minimum de 30 %, (porté à 50 % dans le NSK) du capital investi devait être placé sur des fonds actions, dont 10 % (5 % en NSK) sur des fonds ou sociétés à risque. Ce qui rendait ces assurances-vie très exposées aux aléas de la Bourse. En contrepartie, ils offraient

un avantage exceptionnel : l'exonération totale de l'impôt sur le revenu passé huit ans, hors prélèvements sociaux. Bien des épargnants s'y sont cassé les dents en ayant peu conscience du risque pris sur leur épargne.

- Avantages : exonération fiscale après huit ans, hors prélèvements sociaux.
- Inconvénients : commercialisation terminée. Gros risque en capital.

LA PISTE DU CONTRAT LUXEMBOURGEOIS

Les contrats dits « luxembourgeois » ont le vent en poupe. L'assurance-vie du grand-duché présente plusieurs intérêts pour les gros patrimoines notamment. Ce sont principalement les banques privées et certains conseillers en gestion de patrimoine qui les distribuent en France.

Le principe de la territorialité

Souscrire une assurance-vie luxembourgeoise ne donne aucun avantage fiscal spécifique, aucun handicap non plus. Cette neutralité est plutôt rassurante pour l'épargnant. Reprenons. En tant que résident fiscal français, détenir une assurance-vie au Luxembourg ne vous expose à aucun impôt direct dans ce pays. Seule s'applique, pour les souscripteurs et les bénéficiaires, la fiscalité de leur pays de résidence, à savoir celle établie en France.

Important

Pour tout résident français, la déclaration d'une assurance-vie ouverte au Luxembourg est obligatoire, sous peine de s'exposer à une amende allant jusqu'à 25 % des sommes versées.

Attention aux frais

Sur le plan de la gestion, les contrats luxembourgeois ne diffèrent pas vraiment de ceux que vous pouvez souscrire en France. On y trouve des fonds en euros garantis et des supports financiers variés pour la prise de risque. La construction des produits est aussi assez similaire. Les frais sont ainsi de même nature, même s'ils sont souvent supérieurs dans les produits du grand-duché : jusqu'à 5 % sur les versements, jusqu'à 2 % sur la gestion annuelle, jusqu'à 1 % sur les arbitrages.

En devises étrangères

Point intéressant, l'assurance-vie luxembourgeoise peut être libellée dans une devise étrangère autre que l'euro, notamment le dollar américain, la livre sterling ou le franc suisse. C'est intéressant pour un expatrié virant une partie de ses revenus du travail directement dans sa devise sur le contrat : pas de risque de change au passage ! Cet élément attirera aussi les épargnants peu confiants dans l'avenir de l'euro.



La possibilité de souscrire un contrat libellé en monnaie étrangère est prévue par l'article L.160-3 du Code des assurances.

Des contrats sur mesure

Les assureurs du grand-duché vont vous proposer du sur-mesure, plus ou moins étendu en fonction des sommes investies. Sous les 250 000 euros d'investissement, il faudra se contenter d'investir sur un fonds euros et sur des unités de compte (fonds monétaires, obligataires, ou actions). De 250 000 à 2,5 millions d'euros, l'assuré a accès aux fonds internes dédiés, avec plus de possibilités d'investissement que dans le champ précédent. Une société de gestion ou un gérant

bancaire construit pour vous un portefeuille sur mesure en fonction de votre profil de risque, vos objectifs et votre horizon d'épargne. Des titres non cotés peuvent être intégrés dans le fonds dédié. Pour les contrats de plus de 2,5 millions d'euros, les fonds internes dédiés incluent des options, des contrats à terme ou contrats dérivés portant sur des valeurs mobilières, taux, devises ou matières premières. Bref, du sur-mesure absolu !

Une protection du capital supérieure

En France, en cas de faillite de l'assureur, l'assuré est protégé à hauteur de 70 000 €, tous contrats confondus chez cet assureur. C'est davantage au Luxembourg. Les actifs liés aux contrats d'assurance-vie ne sont pas conservés directement chez l'assureur, mais déposés auprès de banques, sur des comptes d'investissement distincts des comptes de fonds propres de la compagnie d'assurances. En cas de faillite de l'assureur, les actifs des clients sont non saisissables puisqu'externes. Autre point clé : de par la loi, les clients passent avant les autres créanciers pour récupérer leur épargne capitalisée en totalité.

Et souscrire un contrat étranger ?

« Toute entreprise d'assurance dont le siège social est situé sur le territoire d'un État membre de l'Union européenne peut établir sur le territoire de la République française une succursale pratiquant des opérations d'assurance-vie », dicit l'article L.362-1 du Code des assurances. Ce qui revient à dire que les assureurs européens ont toute liberté pour proposer des contrats d'assurance-vie aux épargnants français. Ainsi pouvez-vous, c'est autorisé, souscrire le contrat d'une société allemande ou anglaise. La commercialisation de ces contrats passe par le mécanisme de la libre prestation de services (LPS), une fois reçu l'agrément du ministère de l'Économie et des Finances. La loi française s'applique pour ces contrats. Ils présentent toutefois peu d'intérêt pour les épargnants.