

L'essentiel sur ...

L'ASSURANCE VIE



Qu'est ce que c'est ?

Un produit d'épargne à moyen et long terme

L'assurance vie sert à épargner et faire fructifier son capital, pour soi-même ou ses proches. A la fin du contrat vous toucherez (ou, à votre décès, le ou les bénéficiaires que vous avez désignés) les sommes investies augmentées des gains éventuels et diminuées des frais. C'est donc un produit d'épargne.

A distinguer de l'assurance-décès

Moyennant le paiement d'une prime, ces contrats de prévoyance garantissent le versement, à votre décès, d'une somme (en capital ou sous forme de rente) aux bénéficiaires désignés. Mais vous ne pouvez récupérer vous-même les sommes investies « à fonds perdus ».

Où souscrire ?

Le contrat, géré par un assureur, peut être souscrit auprès d'un agent ou d'un courtier (en direct ou via Internet) mais aussi par l'intermédiaire de votre banque ou d'associations d'épargnants.

Comment ça marche ?

Après ouverture du contrat par un versement initial, il est possible d'effectuer des versements, réguliers ou non, sans limite de montant. Même s'il est fiscalement plus intéressant d'épargner pendant au moins huit ans, vous avez le droit de clôturer votre contrat ou de faire des retraits à tout moment.

Vous pouvez opter pour une gestion libre (c'est vous qui décidez de la répartition et des arbitrages), déléguée (auprès de votre conseiller) ou encore souscrire à des options automatiques de gestion (investissement progressif, sécurisation des plus-values, rééquilibrage automatique...).

Deux principaux types de contrats

Les contrats monosupports en euros

Vos versements sont majoritairement investis dans des obligations. Ils bénéficient tous les ans d'une revalorisation. **Le capital investi est garanti** à tout moment et les **intérêts de l'année sont acquis** grâce à ce qu'on appelle « l'effet de cliquet ».

Contrats « Euro-croissance » et « Vie-génération »

Le contrat ou fonds « **Euro-croissance** » offre une garantie en capital au terme de huit ans. L'objectif est de procurer sur le long terme un rendement supérieur aux fonds en euros. Le contrat « **Vie-génération** », en unités de compte, permet d'obtenir une fiscalité successorale plus avantageuse. Mais en contrepartie, il faut investir sur des placements spécifiques (actions de PME, économie solidaire...).

Les contrats multisupports

Ils peuvent contenir à la fois un **fonds en euros**, un **fonds euro-croissance**, et des catégories de produits liés à la bourse (obligations, actions, fonds, Sicav...) investis sur les marchés financiers (en France, à l'international, spécialisés sur certains secteurs...) qu'on appelle « **unités de compte** » (UC). L'assureur garantit, non pas la valeur de ces unités, qui varie, mais leur nombre. C'est donc plus risqué que les fonds en euros (ou les fonds euro-croissance), mais ça peut être plus rémunérateur.

Vous pouvez décider de la composition de votre contrat et en modifier la répartition dans le temps, grâce aux arbitrages qui peuvent être réalisés sans payer d'impôt sur les plus-values.

Trois objectifs

1 Se constituer un capital

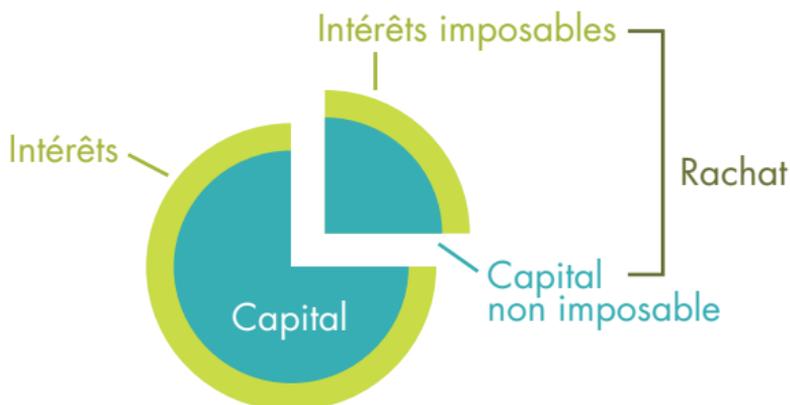
L'assurance vie permet de se constituer un capital sur le long terme. Au bout de quelques années d'épargne, vous pouvez « sortir » en capital, c'est-à-dire fermer votre contrat et retirer l'argent déposé augmenté des intérêts nets. Attention ! Vous n'avez pas de garantie de retrouver l'intégralité de votre mise si vous investissez dans des UC.

2 Compléter ses revenus

L'assurance vie vous permet également de vous constituer un complément de revenus, notamment pour la retraite. Pour cela, trois formules :

→ Les rachats réguliers

Votre argent n'est pas bloqué. Vous pouvez, tout en laissant fructifier une partie de votre capital, faire des retraits partiels (dits « rachats ») à intervalles plus ou moins réguliers et fréquents. Compte tenu des frais et de la fiscalité, ces retraits peuvent être coûteux avant 8 ans (mais dans les premières années du contrat, la somme des gains reste peu élevée). Après 8 ans, vous pouvez retirer jusqu'à 4 600 euros d'intérêts par an (9 200 euros pour un couple), en ne payant que les prélèvements sociaux.



Lors d'un rachat, seuls les intérêts sont imposés.

Un exemple de rachat programmé

Vous avez accumulé un capital de 100 000 € sur un contrat d'assurance vie de plus de 8 ans (80 000 € de versement unique et 20 000 € d'intérêts).

Sur la base d'une hypothèse de rendement de 3 % par an, **vous pourrez faire des rachats de 500 € par mois** (6 000 € par an) **pendant près de 25 ans**, sans payer d'impôt sur les plus-values, car le montant annuel des intérêts est inférieur à l'abattement. Vous n'aurez que les prélèvements sociaux à acquitter sur les intérêts (au taux de 15,5 % actuellement).

Mais à ce terme, vous aurez épuisé votre capital.

→ Les avances

Il s'agit d'un prêt que peut vous consentir l'assureur, et que vous devrez rembourser. Vous ne payez aucun impôt sur ces sommes, seulement un intérêt, et cela vous permet de « tirer » sur votre contrat sans puiser dans votre épargne, qui continue à être rémunérée. Le coût de l'avance est généralement fonction des taux du marché obligataire.

→ La rente viagère

Autre moyen de vous constituer des revenus réguliers : transformer votre capital en rente viagère. Le montant de cette dernière dépend principalement de l'âge auquel vous la sollicitez. Si elle est réversible (au profit de votre conjoint par exemple), la rente sera d'un montant plus faible. Vos autres héritiers n'auront droit à rien. La rente viagère est imposable à l'impôt sur le revenu et soumise aux prélèvements sociaux pour une fraction de son montant annuel calculée en fonction de l'âge du rentier à la mise en place de la rente.

3 Transmettre à ses proches

L'assurance vie est un excellent outil de transmission de son patrimoine, grâce à une fiscalité avantageuse et à une grande liberté dans le choix des bénéficiaires. Vous devez indiquer, lors de la souscription, qui recevra les capitaux du contrat en cas de décès, dans la clause bénéficiaire du contrat.

Une formule classique est proposée (« au conjoint, à défaut aux enfants nés ou à naître, vivants ou représentés, à défaut aux héritiers »), mais vous pouvez choisir la personne que vous souhaitez. **Désignez plusieurs bénéficiaires dans le cas où l'un décéderait avant vous**, et pensez, à intervalles réguliers, à vérifier si cette clause correspond toujours à vos objectifs (divorce, remariage, naissance de petits et arrière petits-enfants...).

Ce que vous ne pourrez pas faire, c'est déshériter totalement vos enfants et transmettre une part excessive de vos biens par le biais de l'assurance-vie (interdiction des « primes manifestement exagérées »).

Donnez à vos bénéficiaires toutes leurs chances !

Même si la loi a récemment renforcé les obligations de recherche faites aux assureurs, un certain nombre de contrats ne sont pas touchés par les bénéficiaires, faute d'informations assez précises permettant aux compagnies d'assurance de les retrouver. Pensez à les désigner nommément et avec précision (date et lieu de naissance), surtout si ce ne sont pas votre conjoint ou vos enfants.

Combien ça coûte ?

On distingue plusieurs types de frais, ponctuels ou annuels. Ils doivent être clairement énoncés et seuls ceux mentionnés dans les conditions générales peuvent vous être décomptés pendant toute la durée de votre contrat.

Frais de souscription

Encore appelés « commissions » ou « chargements », ces frais sont perçus sur chaque versement que vous effectuez et représentent entre 0 et 5 % de ceux-ci. Ces frais peuvent être négociés.

Frais de gestion

Ils sont annuels et représentent entre 0,4 % et 1 % de l'épargne que gère pour vous l'assureur.

Contrats en unités de compte

Les frais de gestion des fonds utilisés comme supports par les unités de compte ne figurent pas dans les conditions générales du contrat, mais dans la notice d'information des fonds eux-mêmes. Ces frais sont directement déduits des performances annoncées par ces fonds.

Frais d'arbitrage

Ils sont généralement prévus dans les contrats multisupports et sont perçus lors des modifications que vous demandez dans la répartition de votre capital entre les différents supports. Ils sont compris entre 0 % et 1 % du montant de l'opération. Ils peuvent être négociés.

Une fiscalité favorable

1 Les avantages pour le souscripteur

La fiscalité est plus intéressante à partir de 8 ans de détention. D'où l'intérêt d'ouvrir un contrat même si vous disposez d'une faible capacité d'épargne. Vous pourrez alimenter votre contrat ultérieurement.

→ L'impôt sur le revenu

Tant que vous ne touchez pas à votre contrat, vous ne payez aucun impôt. Lorsque vous effectuez des retraits, vous paierez – sauf exception (licenciement par exemple) – des impôts sur les intérêts en fonction du moment du retrait.

- **Avant 8 ans**, il vous faut ajouter les gains perçus à vos revenus imposables (dans votre déclaration) si vous n'avez pas opté, au moment du retrait, pour le prélèvement forfaitaire libératoire (PFL). Celui-ci est de 35 % avant 4 ans et de 15 % entre 4 et 8 ans.

- **Après 8 ans**, la fiscalité est encore plus favorable. Le prélèvement libératoire, si vous choisissez cette option, est de 7,5 %. Et en plus, vous bénéficiez d'un abattement annuel de 4 600 euros d'intérêts (9 200 euros pour un couple marié).

Imposition des intérêts (au PLF)



Vérifiez que le taux du PFL est inférieur à votre taux d'imposition

Attention ! Si vous optez pour le prélèvement forfaitaire libératoire après 8 ans, l'assureur prélève, l'année du retrait, la taxe de 7,5 % sur l'intégralité des intérêts. C'est seulement l'année suivante que vous serez remboursé du montant de l'abattement.

Pour les contrats souscrits avant le 1^{er} janvier 1983, les intérêts sont totalement exonérés : il en est de même pour les contrats ouverts avant le 26 septembre 1997, pour autant que les versements aient été effectués avant cette date.

→ **Les prélèvements sociaux**

Ils s'appliquent différemment selon la nature des supports d'investissement.

- Sur les **fonds en euros**, qu'ils soient souscrits dans un contrat monosupport ou multisupports, ils sont prélevés chaque année sur les intérêts versés (depuis 2011 pour les fonds euros des contrats multisupports).

- Pour les **unités de compte**, les prélèvements sociaux sont retenus au moment des retraits ou lors de la clôture, notamment en cas de décès du souscripteur. Le taux global des prélèvements sociaux s'élève à 15,5 % actuellement.

→ **L'imposition de la rente viagère**

Le montant de la rente s'ajoute au revenu imposable pour une partie seulement de son montant, et pour une part d'autant plus faible que la transformation s'opère lorsque l'assuré est âgé (40 % pour qui transforme son capital en rente avant 70 ans, 30 % après). Les prélèvements sociaux annuels ne s'appliquent qu'au montant imposable de la rente.

→ **L'impôt de Solidarité sur la Fortune (ISF)**

Votre contrat d'assurance vie fait partie de votre patrimoine, et doit de ce fait être déclaré à l'ISF (sauf rares exceptions).

2 Les avantages pour les héritiers

Si le bénéficiaire de votre contrat est votre conjoint ou partenaire de PACS, il ne sera redevable d'aucun droit de succession, même si vous avez alimenté votre contrat après 70 ans.

Pour les autres bénéficiaires, le traitement fiscal varie selon l'âge de l'assuré lors du versement des primes :

→ Pour les sommes versées avant 70 ans

Après application de l'**abattement de 152 500 €** par bénéficiaire, les capitaux sont taxés à 20 % dans la limite de 700 000 €, puis à 31,25 % (soit à partir de 852 500 €), depuis le 1^{er} juillet 2014. Les nouveaux contrats « **Vie-génération** », qui ont été créés en juillet 2014, bénéficient d'un avantage successoral supérieur : un abattement de 20 % s'applique avant l'abattement fixe de 152 500 €.

Dans ces deux situations, les capitaux transmis n'entrent pas dans la succession.

→ Pour les sommes versées après 70 ans

Un **abattement unique de 30 500 €** s'applique quel que soit le nombre de bénéficiaires. Au-delà, les capitaux versés sont réintégrés dans l'actif successoral. **Toutefois, les intérêts capitalisés sont exonérés.**

Les « vieux contrats » exonérés

Certains contrats échappent à ces règles. Pour les versements effectués avant le 13/10/1998 sur des contrats souscrits avant le 20 novembre 1991, l'intégralité des capitaux est exonérée de droits de succession.

Quelques conseils

1 Choisissez un fonds en euros si vous voulez la sécurité... Mais même avec un fonds en euros, vous aurez intérêt à ne pas toucher à votre contrat pendant 8 ans.

2 Mettez à profit le délai de 30 jours après la signature de votre contrat pour vous rétracter si finalement il ne vous convient pas.

3 Certains contrats exigent des versements réguliers et prévoient des pénalités en cas de cessation des versements : préférez donc les versements libres.

4 Attention à la rédaction de la clause bénéficiaire. Et n'oubliez pas, à intervalles réguliers, de faire le point et de la modifier le cas échéant.

5 Pour conserver le contrôle de votre contrat (clause bénéficiaire et faculté de rachat), évitez de signer, avec le bénéficiaire, un accord tripartite chez l'assureur.

6 Prenez date ! Ce qui compte, pour bénéficier de l'exonération fiscale des gains passés 8 ans, c'est la date d'ouverture du contrat et pas celle des versements.

7 Attention tout de même aux contrats trop anciens, parfois un peu délaissés par les assureurs. Les contrats ne sont pas transférables. Vous pouvez dans certains cas avoir intérêt à fermer votre contrat pour en ouvrir un autre. Votre assureur peut également vous proposer de transformer un contrat monosupport en multisupports (transformation Fourgous) ou en contrat Euro-croissance. Mais alors les garanties en capital ne seront pas les mêmes.

8 Si votre approche est de préparer la transmission de votre patrimoine, vous avez intérêt à faire des versements avant l'âge de 70 ans, pour bénéficier d'un abattement plus favorable.

Contrats en déshérence

Tous les ans, quelque 170 000 contrats d'assurance vie dont le souscripteur est décédé ne sont pas réclamés par leurs bénéficiaires. Comment savoir si vous êtes bénéficiaire d'une assurance vie souscrite par un proche décédé ? Le plus simple est de vous adresser à l'AGIRA (1, rue Jules Lefebvre – 75431 Paris cedex 09) en joignant le certificat de décès et une copie de votre carte d'identité. L'AGIRA fera le lien avec les compagnies d'assurance. Cet organisme dispose de deux semaines pour interroger l'ensemble des entreprises qui elles-mêmes ont, le cas échéant, trois mois pour informer le bénéficiaire.

Le devoir de conseil

L'assureur est tenu de vous informer des caractéristiques des produits qu'il vous vend. Depuis 2010, comme pour n'importe quel autre produit financier, l'intermédiaire qui commercialise une assurance vie doit s'enquérir de vos objectifs et vous vendre un produit adapté à vos besoins. N'hésitez pas à faire régulièrement le point avec votre conseiller.



lafinancepourtous.com

LE SITE PÉDAGOGIQUE SUR L'ARGENT ET LA FINANCE