

La sélection de l'Opinion

Spécial assurance-vie

SUPPLÉMENT DE « L'OPINION » DATÉ DU 7 NOVEMBRE 2023 - NE PEUT ÊTRE VENDU SÉPARÉMENT

Une carte majeure des besoins de financement du pays

Engouement

Avec près de 19 millions de détenteurs et 40 millions de bénéficiaires, l'assurance-vie est l'un des placements les plus populaires et les plus plébiscités par les Français. Au niveau macroéconomique, les sommes engagées dans cette épargne longue constituent le socle de nombreux investissements d'infrastructures, notamment dans le cadre de la transition écologique de notre pays.

Annabelle Pando

SI L'ASSURANCE-VIE est le produit financier préféré des épargnants, c'est aussi un outil de financement des entreprises tricolores et de la dette souveraine de l'Etat. Trois raisons d'être qui justifient, au moins, le statu quo fiscal.

41% des ménages français possèdent au moins un contrat d'assurance-vie d'après l'Insee en 2021. 54,7 millions de contrats répertoriés à fin 2022 d'après France Assureurs (ex-Fédération Française de l'Assurance) qui rassemble 252 sociétés d'assurance représentant 99% du marché. D'ailleurs, ce nombre ne cesse de croître : en 2022, le marché s'est enrichi de 3,1 millions de nouvelles souscriptions. Fin 2022, l'assurance-vie comptait 18,7 millions de détenteurs pour 39,7 millions de bénéficiaires. Fin août 2023, l'encours s'élève à 1907 milliards d'euros, soit environ un tiers de l'ensemble du stock de l'épargne financière des ménages. L'assurance-vie pèse ainsi quasiment autant que les dépôts bancaires.

UNE RÉPONSE À L'INCERTITUDE

Pourquoi un tel engouement des épargnants ? « Il est complètement faux d'affirmer que cette affectation massive des Français pour ce produit s'explique par son régime fiscal, assure Gérard Bekerman, président de l'Afer (Association française d'épargne et de retraite), qui regroupe 760 000 adhérents. C'est très réducteur, car l'assurance-vie répond efficacement à des besoins profonds de sécurité : préparation de projets, de la retraite, gestion du risque de dépen-

dance, protection des proches, solidarité familiale et transmission. Dans le contexte actuel de ralentissement économique et de crise démographique, les épargnants ont plus que jamais besoin de prévoir pour ne pas subir l'incertitude. C'est pourquoi il faut préserver l'assurance-vie à la française. »

L'assurance-vie remplit de multiples fonctions : c'est un formidable atout patrimonial souple et solide. Elle peut notamment être donnée en garantie pour le remboursement d'un crédit ou d'un loyer. Elle répond également au besoin de protection des familles. Elle constitue en outre un instrument de transmission à disposition des familles recomposées.

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

L'encours de l'assurance-vie travaille, et particulièrement au service des entreprises tricolores, à hauteur de 62,4%. Ce financement est réalisé par les contrats exprimés en unités de compte, qui représentent une part croissante de l'encours global depuis la baisse d'attractivité des fonds euros entamée il y a une dizaine d'années. « La part d'investissement en unités de compte est passée de 18% à 40% entre 2018 et 2022 dans la collecte de l'assurance-vie, a indiqué le ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, Bruno Le Maire, aux Assises de l'Afer le 3 octobre 2023.

Parmi les bénéficiaires de ces financements, les grands groupes, mais aussi les PME-ETI locales. Pour Xavier

Page 6



Une crise des fonds en euros

APRÈS UNE BAISSÉ quasi ininterrompue pendant une décennie, les taux des rendements des fonds euros remontent doucement depuis deux ans. En 2022, le taux moyen de valorisation s'est établi à 2% selon l'APCR (contre 1,3% en 2021). Il est attendu autour de 2,5% pour 2023 d'après le cabinet d'étude Facts&Figure. Il reste toutefois insuffisant pour protéger le capital des épargnants de l'érosion monétaire causée par l'inflation. Une inflation à 5% en France sur l'ensemble de l'année 2023, selon l'Insee. Ces niveaux expliquent le mouvement de décol-

lecte des épargnants depuis un an, au bénéfice des livrets réglementés. En 2022, les supports en euros ont subi une décollecte de 29,8 milliards d'euros. En 2023, sur les 7 premiers mois de l'année, elle s'élève à 17,8 milliards d'euros (+19% par rapport à 2022 à la même période). Parallèlement, le livret A a enregistré un afflux de 31 milliards d'euros en 2022 et un record de 30,73 milliards de janvier à octobre 2023, selon la Caisse des dépôts. Un effet de la hausse de sa rémunération : il est passé de 1 à 2% en août 2022, puis à 3% depuis le 1^{er} février 2023 (gelé jusqu'à fin 2024).

Un instrument utile aux familles recomposées

EN FRANCE, 728 000 familles sont recomposées, soit 9% des familles avec au moins un enfant mineur, selon l'Insee (2018). On parle de famille recomposée lorsqu'un couple vit avec un ou plusieurs enfants dont seul l'un des adultes est le père ou la mère. Ainsi, 1,5 million d'enfants mineurs vivent en famille recomposée. Sauf que le droit de la famille ne s'est pas encore adapté à cette nouvelle réalité et fait toujours primer les liens du sang. Le droit des successions, dans son volet tant civil que fiscal, laisse la part belle aux enfants, tandis que ceux du conjoint (ou du partenaire de Pacs ou du concubin) ne bénéficient d'aucun statut.

Ils sont considérés comme des étrangers à la famille, sans considération des liens affectifs qui ont pu se nouer. « Dans ce contexte, de nombreuses familles ont recours à l'assurance-vie pour pouvoir transmettre un peu de patrimoine à ces enfants parfois aimés comme leurs propres enfants, constate Eric Coudert, conseiller en gestion de patrimoine, président de la Financière de la Seine. Parce que les capitaux transmis sont ainsi moins taxés, l'assurance-vie permet de transmettre davantage que par la voie successorale, en simplifiant très largement les démarches lors de la mise en place, mais aussi du dénouement. »

Démonstration avec les Bernard. Monsieur et Madame Bernard ont ensemble deux enfants. Madame Bernard a un fils, Jacques, issu d'une précédente union, élevé

par le couple depuis sa tendre enfance. En préparant sa succession, Monsieur Bernard souhaite mettre à l'abri son beau-fils, autant que ses propres enfants. Même en prévoyant un testament, il dispose d'une marge de manœuvre très faible pour gratifier Jacques. Sauf à faire renoncer ses enfants à une partie de leur héritage, il ne peut réserver à Jacques qu'une infime partie de son patrimoine. Surtout, cette part aurait à supporter des

« L'assurance-vie permet de transmettre davantage que par la voie successorale, en simplifiant les démarches »

droits au taux de 60%, après un abattement de 1594 euros. « Avec l'assurance-vie, Monsieur B. peut transmettre à cet enfant jusqu'à 152,50 euros sans taxation et seulement 20% au-delà (contre 60% pour le régime de droit commun), à condition que les primes aient été versées au contrat avant le 70^e anniversaire du souscripteur et qu'elles ne soient pas manifestement exagérées », explique Eric Coudert.

Une épargne retraite disponible... et transmissible

LA RETRAITE, UN HORIZON PAISIBLE ? « Le port où il faut se réfugier après les orages de la vie », comme l'envisage Voltaire ? Pas vraiment. Pour le commun des mortels, et surtout les plus jeunes, la retraite doit se préparer suffisamment en amont, notamment avec l'assurance-vie. En complément du PER, dédié à cet objectif, de nombreux épargnants peuvent compter sur leur contrat d'assurance-vie pour épargner, à leur rythme et pour lisser leurs efforts dans le temps. En la matière, plus l'épargnant s'y prend tôt, plus il peut aller chercher la performance attachée aux actifs plus dynamiques. « Prenons l'exemple d'un actif, Monsieur J. âgé de 43 ans qui souscrit un contrat d'assurance-vie en 2023, illustre Rani Saidi, directeur général de la Financière Magdebourg. Son profil d'investisseur l'oriente vers un portefeuille équilibré, composé de 60% de fonds en euros et 40% d'unités de compte. Avec une mise de départ de 30 000 euros, et en versant des primes de 100 euros par mois pendant 20 ans, l'effort d'épargne de Monsieur J. lui permettra de disposer, en 2043, d'un capital de 86 184 euros. Cette somme se compose de 54 000 euros de primes et, sur une hypothèse de rendement annuel à 2,98%, de 32 970 euros de gains (intérêts et plus-values). »

Si les fonds sont toujours intégralement disponibles, Monsieur J. prend le pari de ne pas en avoir besoin avant la retraite. Il craint qu'à ce moment-là son revenu de remplacement soit insuffisant pour maintenir son niveau de vie et

couvrir ses besoins. « Au moment de sa retraite, il pourra consommer son capital en fonction de ses besoins, par des rachats ponctuels ou programmés, explique Rani Saidi. Sous réserve que les règles du jeu fiscal ne changent pas, sa fiscalité sera minime. Ses contrats auront plus de 8 ans : les gains sont exonérés d'impôt sur le revenu à hauteur de 4 600 euros par an s'il vit seul, 9 200 euros s'il vit en couple. Les prélèvements sociaux seront dus (actuellement au taux de 17,2%) ».

Abattement. Si, au décès de Monsieur J., le capital n'a pas été entièrement consommé, le reliquat est transmis aux bénéficiaires qu'il aura pris soin de désigner dans la clause bénéficiaire de son contrat. Il peut s'agir de son conjoint, d'un partenaire de Pacs, de ses enfants ou d'un proche, ou encore d'une fondation... En clair, Monsieur J. est absolument libre de désigner la personne de son choix. Fiscalement, la taxation des fonds dépend de l'âge de versement des primes. En effet, les primes versées avant les 70 ans de Monsieur J. bénéficieront d'un abattement de 152 500 euros par bénéficiaire. Au-delà de cette somme, le capital transmis sera imposé à 20%, puis, à partir 700 000 euros, au taux de 31,25%. Quant aux primes que Monsieur J. aura versées après son 70^e anniversaire ? Elles seront soumises aux droits de succession, après un abattement fiscal de 30 500 euros commun à l'ensemble des bénéficiaires. **A.P.**

Suite de la page 5

Bertrand, président du Conseil régional des Hauts-de-France qui plaide pour une régionalisation de l'assurance-vie, « le développement de notre pays passe par le territoire. Nous avons besoin de financement, d'une épargne longue solide pour développer les projets d'entreprise ».

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

L'autre priorité des pouvoirs publics est de fléchir l'épargne retraite française vers la transition énergétique. C'est logiquement une des propositions du premier Comité du financement de la transition écologique (CFTE) qui s'est tenu en juillet dernier. Ce fléchage prendrait aussi la forme

Au deuxième trimestre 2023, les compagnies d'assurance détiennent 9 % des titres de la dette négociable de l'Etat

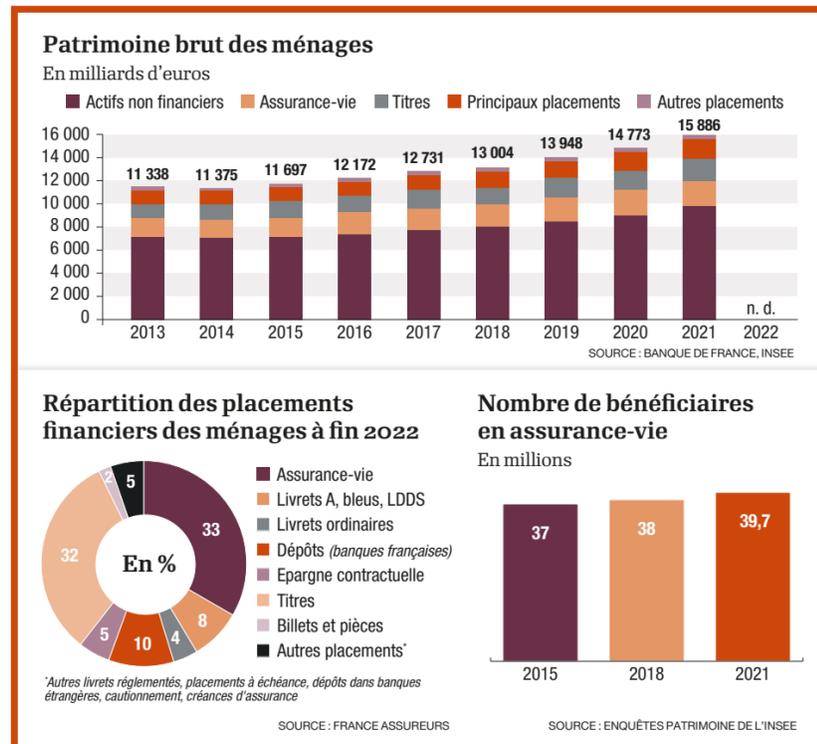
d'une refonte des labels financiers. « Epargne de long terme, [l'assurance-vie] s'avère particulièrement adaptée aux investissements liés au développement durable qui s'effectuent sur une longue période » rappelle Bruno Le Maire, qui estime que la transition énergétique a besoin de 60 à 70 milliards d'euros supplémentaires par an, en plus du plan France 2030 doté de 54 milliards d'euros déployés sur 5 ans.

Idem pour les PER : « 54% de l'encours du PER financent les entreprises, que ce soit en actions ou en dette », a indiqué Bruno Le Maire. D'ailleurs, la loi relative à l'industrie verte du 23 octobre pousse un peu plus loin l'orientation des fonds de l'épargne retraite (assurance-vie et PER) vers le private equity et la décarbonation des PME. L'assurance-vie, c'est aussi 25,4%

de la dette souveraine de l'Etat français. Ici, ce sont les fonds euros qui jouent les créanciers de la dette négociable tricolore. Au deuxième trimestre 2023, les compagnies d'assurance détiennent 9% des titres de la dette négociable de l'Etat selon l'Agence française du Trésor. Ces titres négociés sur les marchés financiers prennent principalement la forme d'obligations assimilables du Trésor (OAT) et de bons du Trésor à taux fixe et à intérêt précompté (BTF). Les

épargnants français sont donc indirectement détenteurs d'une partie significative de la dette publique française.

Selon Xavier Bertrand, l'assurance-vie « garantit une forme d'indépendance par rapport à la dette qui est la nôtre ». Faut-il rappeler, en effet, que les investisseurs institutionnels étrangers (fonds de pensions et fonds d'assurance notamment) détiennent près de la moitié de la dette publique française ?



« L'assurance-vie est une valeur profondément mutualiste »

FACE AUX INCERTITUDES actuelles, les Français ressentent un besoin croissant de protection, à la fois pour eux-mêmes, pour leurs proches et pour leur patrimoine. Dans une étude réalisée par Harris Interactive pour les Notaires de France en 2020, 83% Français expriment un besoin de protection pour leurs enfants, 76% pour leur conjoint. Ce taux s'élève à 71% concernant leurs petits-enfants, 62% pour leurs parents et 53% pour d'autres membres de la famille potentiellement vulnérables. Les Français ont la perception d'être insuffisamment protégés par la loi : ils sont 54% à estimer que les textes ne sont pas assez protecteurs pour leur retraite, et 48% pour leur patrimoine.

Si besoin était, la crise de la Covid a servi de révélateur de leurs craintes. La réforme des retraites votée au printemps dernier les a ravivées. Aujourd'hui, l'inflation et la baisse du niveau de vie les amplifient. « Dans ce contexte, de nombreux épargnants ont actuellement recours à l'assurance-vie pour se protéger eux-mêmes ou leur conjoint, et aussi pour ne pas être un poids pour leurs enfants quand viendra le quatrième, voire le cinquième âge », constate Gérard Bekerman, président de l'Afer.

Protection sociale. La retraite figure en bonne position dans les craintes des Français. 65% d'entre eux jugent que leurs pensions sont ou seront insuffisantes pour vivre correctement à la retraite selon une étude récente (Les Français, l'épargne et la retraite, enquête 2023, AG2R La mondiale - Amphitéa - Cercle de l'épargne). D'ailleurs, la moitié (51%) des non-retraités épargnent pour leur retraite. En témoigne notamment le déploiement rapide du plan d'épargne retraite (PER). Fin 2022, trois ans seulement après son lancement, le dispositif comptait 7 millions de titulaires. Et la baisse inéluctable du taux de remplacement leur donne raison.

« Au regard des projections du Conseil d'orientation des retraites, on sait que le revenu disponible des retraités d'ici à 2040 va baisser de 10 points. Aujourd'hui, il est de 102% en 2019, en 2040 il sera autour de 94% et en 2060-2070, on sera sur une tendance à 75-81% », a rappelé Eric Chenut, président de la Fédération nationale de la Mutualité française au cours des neuvièmes Assises de l'Afer, le 3 octobre dernier. Le mutualiste appelle de ses vœux une éducation populaire citoyenne en matière d'épargne retraite, pour que l'ensemble des Français la préparent, et ce, tout au long de leur vie.

Car « l'épargne retraite, au même titre que nos couvertures santé ou prévoyance, fait partie de la protection sociale globale des personnes et des familles ». A ce titre, il considère l'assurance-vie comme « une valeur profondément mutualiste ».

A.P.



65% des Français jugent que leurs pensions sont ou seront insuffisantes pour vivre correctement à la retraite.

Des allocations d'actifs sur mesure

SI CERTAINS ACTIFS sont réservés aux professionnels, les particuliers ont désormais la possibilité d'investir dans une large palette de supports, des plus performants aux plus sécuritaires, et même de choisir les secteurs économiques qu'ils entendent soutenir par leur épargne. Face à la grande variété de fonds, ils peuvent être guidés par leurs conseillers.

Avant même la souscription, le futur investisseur doit remplir un questionnaire client. Situation personnelle et financière, connaissance des produits financiers, appétence au risque, horizon de placement : ce questionnaire sert à définir son profil d'investisseur. Passage obligé prévu par la réglementation européenne (Directive sur la distribution d'assurances dite DDA de 2016), il est destiné à protéger le client d'une offre qui ne lui correspondrait pas et à l'orienter vers une composition appropriée de son contrat. Par ailleurs, les clients sont aujourd'hui également interrogés sur leurs intentions en matière d'investissements durables, à travers le questionnaire « ESG » (Environnement, Social, Gouvernance). Les épargnants peuvent ainsi aligner leur choix d'investissement sur leurs valeurs personnelles et leur engagement en faveur du développement durable.

BÂTIR SON ALLOCATION

Une fois son profil arrêté, l'investisseur particulier se voit proposer trois types de portefeuilles : modéré, équilibré ou dynamique. Conformément à la règle d'or de rendement/risque, plus le portefeuille est sécuritaire, moins il est susceptible de générer de la per-

formance. Ce constat n'a pas toujours été vrai, il dépend en grande partie du niveau des taux d'intérêt, en témoignent les années 1990 qui ont servi jusqu'à 7,5% sur les fonds euros en 1993 alors que l'inflation s'élevait à 2,1%. « L'investissement au sein d'un contrat d'assurance est généralement réparti en deux catégories de supports, explique Eric Coudert, conseiller en gestion de patrimoine, président de la Financière de la Seine. La première vise les fonds garantis (les fameux fonds en euros). Ils garantissent le capital et les intérêts déjà versés. La seconde est constituée de la grande famille des unités de comptes. Elle englobe une grande variété de classes d'actifs : les

Depuis 2022, tous les nouveaux contrats multisupports sont obligés de proposer au moins un fonds solidaire et un fonds d'investissement socialement responsable

OPCVM thématiques ou diversifiés, investis en actions, obligations, etc. ; l'immobilier via des OPCVI, SCI ou SCPI, le private equity, les produits structurés, etc. ». Ici l'assureur ne garantit que le nombre des unités de comptes, et non leur valeur. Concrètement, l'investisseur va pouvoir panacher son investissement

en fonction de la part qu'il veut consacrer à tels ou tels actifs, en choisissant un contrat type, ou en définissant sa propre allocation sur mesure.

DES INCITATIONS À FLÉCHER LES FONDS

Depuis une dizaine d'années, la loi multiplie les initiatives pour fléchir l'épargne vers le financement des entreprises et autres secteurs jugés prioritaires par les pouvoirs publics. En 2014, une troisième catégorie de fonds a vu le jour à mi-chemin entre le fonds euros et le fonds en multisupports : le euro croissance. Il a la particularité de prévoir une garantie en capital de 100%, connue dès la souscription et formulée en euros, mais qui ne s'applique qu'après un délai de détention d'au moins 8 ans. Aujourd'hui, ces contrats représentent moins de 1% de l'encours global.

Autre contrat spécifique : le contrat vie-génération. Exclusivement investi en unités de comptes, il doit fléchir au moins 33% de ses fonds dans les PME-ETI, dans le logement social et intermédiaire, et les entreprises de l'économie sociale et solidaire. Il n'offre aucune garantie en capital, mais en contrepartie de son exposition dans des actifs risqués, les contrats bénéficient d'une incitation fiscale applicable au moment du dénouement du contrat par décès.

Enfin, depuis 2022, tous les nouveaux contrats multisupports (c'est-à-dire en unités de comptes) sont obligés de proposer au moins un fonds solidaire, un fonds d'investissement socialement responsable (ISR) ainsi qu'un fonds labellisé Greenfin, dédié au financement de la transition énergétique.

CHOISIR SON MODE DE GESTION

En théorie, l'investisseur peut avoir accès à plusieurs centaines de fonds investis en unités de comptes et choisir de gérer lui-même son contrat en gestion libre. Face à ce choix pléthorique, l'investisseur peut également confier la gestion de son contrat à un professionnel : le gérant de fonds. « Plusieurs degrés de délégation existent, explique Eric Coudert. En choisissant la gestion libre (ou éventuellement gestion dite conseillée) l'épargnant peut bénéficier de conseils des professionnels, mais garde le dernier mot sur ses investissements. En gestion pilotée, le portefeuille fait l'objet d'un mandat de gestion déléguée, mais collective. C'est le professionnel qui décide des arbitrages entre les différents supports du contrat. Enfin, dans le cadre de la gestion sous mandat, la gestion du contrat est davantage, voire totalement, individualisée. »

Annabelle Pando



Face à un choix pléthorique, l'investisseur peut également confier la gestion de son contrat à un professionnel : le gérant de fonds.

Fiscalité : l'impératif de stabilité

CE N'EST PAS LE PREMIER ASSAUT mené contre l'assurance-vie sur le front fiscal, et sûrement pas le dernier. Lancée par les députés Jean-Paul Mattei (MoDem) et Nicolas Sansu (PCF), de la commission des Finances de l'Assemblée nationale, la fronde remet notamment en cause la taxation de l'assurance-vie, tant au niveau des revenus que de la transmission.

Parmi leurs recommandations, celle de « normaliser la fiscalité des transmissions hors successions », en alignant le taux marginal supérieur du prélèvement applicable aux transmissions d'assurance-vie sur le taux marginal supérieur applicable aux successions en ligne directe. Autrement dit, faire passer le taux actuel de 31,25% à 45%. « Si les capitaux décès ne sont pas compris dans la succession, ils n'échappent pas pour autant à toute taxation », rappelle Gérard Bekerman, président de l'Afer. Pour mémoire, le capital reçu correspondant aux primes versées après 70 ans est soumis aux droits de succession, après application d'un abattement de 30 500 euros sur les primes versées. Unique, cet abattement est partagé entre tous leurs bénéficiaires de l'ensemble des contrats d'un même souscripteur. Il peut donc être partagé entre un grand nombre de bénéficiaires, par exemple tous les enfants et petits-enfants.

93 euros par ménage. Sur les revenus de l'assurance-vie - les intérêts générés par les contrats -, les détracteurs évaluent la dépense fiscale à environ 1,3 milliard d'euros, bénéficiant à près de 14 millions de ménages, soit... 93 euros par ménage ! Les rapporteurs reconnaissent toutefois que cette dépense fiscale résulte principalement d'un stock d'encours au titre de contrats très anciens. En effet, la fiscalité des gains procurés par les nouveaux versements a été rapprochée du droit commun. « Lorsqu'ils font l'objet d'un rachat, les gains sont au moins imposés au taux de 7,5%, auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux de 17,2%, précise Gérard Bekerman. Ce qui aboutit à un taux de prélèvements réel de



A l'Assemblée nationale, certains députés veulent revoir les modalités de taxation de l'assurance-vie.

24,7% ». Quant à la qualification de niche fiscale, elle doit être écartée à la fois par l'effet de nombre (18,7 millions de détenteurs) et, surtout, par le service rendu à la collectivité. « L'épargne financière profite à l'économie dans son ensemble : dettes publiques et entreprises. En permettant aux acteurs économiques de financer leur développement, leur recherche, l'emploi, l'assurance-vie remplit un rôle vertueux difficile à nier », rappelle Gérard Bekerman.

Confiance légitime. Le vice-président de la commission des Finances de l'Assemblée nationale, Daniel Labaronne (Renaissance), ne partage pas les propositions de ses collègues Mattei et Sansu : « Le modèle a besoin de stabilité, de pérennité et de sécurité pour qu'une partie de la dette française puisse être financée par l'épargne

des Français ». « La stabilité des règles est un gage de confiance pour que nous puissions épargner, renchérit le député Victor Habert-Dassault (LR), qui préconise d'éviter « la bougeotte fiscale » car « les épargnants ont besoin de se projeter dans leurs investissements ». Et de réclamer l'inscription, dans la Constitution, d'une règle de stabilité de la fiscalité de l'épargne, au nom de la confiance légitime.

Sur ce point, Bruno Le Maire a tenu des paroles rassurantes lors des neuvièmes Assises de l'Afer, le 3 octobre dernier. Le ministre de l'Economie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique a souligné le rôle de l'épargne longue : « Nous comptons sur les épargnants, sur les épargnants privés, pour être un pôle de stabilité dans un monde de turbulences. » **Annabelle Pando**

Le transfert des contrats : une fausse bonne idée ?

FAIRE BAISSER LES FRAIS de gestion, rechercher la performance de contrats plus récents, nombreuses peuvent être les raisons pour un épargnant de transférer son contrat d'assurance-vie sans perdre son antériorité fiscale.

La loi Pacte de 2019 a autorisé le transfert des contrats au sein d'un même établissement, sous conditions. Selon France Assureurs, cette possibilité aurait profité à 331 000 contrats d'assurance-vie en 2022, pour un montant global transféré de 13,5 milliards d'euros. Dès lors, la question s'est posée d'un transfert sans restriction, auprès d'une autre compagnie d'assurance. Elle fait même l'objet de l'article 7 de la proposition de loi tendant à renforcer la protection des épargnants, portée par les sénateurs LR Jean-François Husson et Albéric de Montgolfier, et adoptée en première lecture par la chambre haute le 31 janvier dernier. Pourtant l'ouverture du marché de l'assurance-vie à la concurrence pourrait fragiliser un secteur et avec lui, l'épargne longue.

Une telle mesure n'est en effet pas sans risque puisqu'elle pourrait aboutir à raccourcir la durée moyenne des contrats. De fait, les assureurs seraient poussés à investir l'épargne vie dans des produits financiers de maturité plus courte, au détriment des actions et obligations de long terme, y compris des titres de dette souveraine.

Solution intelligente. Pour le secteur, majoritairement opposé à cette évolution, « la transférabilité externe est pour nous une ligne rouge qu'il ne faut pas franchir, souligne Florence Lustman, présidente de

« Un placement toujours au top »

DANS L'ENSEMBLE des placements qui s'offrent aux épargnants, le choix paraît difficile et complexe. Il n'est pas toujours facile d'appréhender les différences qui existent. D'autant que le spectre est extrêmement large, allant du mobilier à l'immobilier.

AVANTAGE AUX PLACEMENTS MOBILIERS

La mise en place de la flat tax, sur le plan fiscal, a permis de donner un grand avantage différentiel aux placements mobiliers. En effet, les revenus du capital (dividendes, intérêts et plus-values) sont désormais soumis à un prélèvement forfaitaire unique de 12,8% auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux à 17,2%. Leur taxation se « limite » donc à 30%, sauf option globale pour l'imposition au barème progressif de l'impôt sur le revenu. Les placements immobiliers restent quant à eux soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu.

A l'encontre de la logique de l'adoption de la flat tax, des différences subsistent, toujours au plan fiscal, entre les différents placements mobiliers. A l'exemple de la déductibilité à l'entrée dont bénéficie le Plan d'épargne Retraite (PER), de l'exonération à la sortie pour le livret A ou le PEA, d'une flat tax alléguée pour le contrat d'assurance-vie de plus de huit ans.

Dans cet éventail de placements, le contrat d'assurance-vie possède un certain

nombre d'avantages qui lui ont permis de conserver sa place de placement préféré des Français. Il possède tout d'abord une spécificité notable vis-à-vis des autres produits financiers : il peut se dénouer en cas de vie ou en cas de décès. Et, dans chaque hypothèse, l'assurance-vie offre aux épargnants un traitement fiscal privilégié.

SOUPLESSE

En cas de vie de l'assuré, le contrat d'assurance-vie se présente comme un placement moyen/long terme. Il permet à l'épargnant de se constituer un capital à son rythme, sans limite en termes de plafond ou de sous-jacents financiers (actions, obligations, immobilier...) et de disposer de son épargne à tout moment avec une grande souplesse en procédant à des rachats qui peuvent être totaux, partiels ou programmés.

En outre, ce rachat bénéficie d'une fiscalité privilégiée, au regard de celle applicable au compte titres et ceci même après la mise en place de la flat tax. Bruno Le Maire l'avait clairement précisé, déjà, lors de la cinquième édition des assises de l'Afer : « J'ai tenu à préserver la place particulière de l'assurance-vie, en maintenant des incitations à investir sur le long terme. Ainsi, après 8 ans, nous avons conservé un abattement fiscal sur les produits tirés de ces contrats, à hauteur de 4 600 euros pour une personne seule et 9 200 euros pour un couple, et avec un prélèvement fiscal maintenu à 7,5% sur les gains des encours inférieurs à 150 000 euros ».

Enfin, l'assurance en cas de vie offre un dernier avantage fiscal en termes de réorientation de l'allocation financière. En son sein, les arbitrages se font en franchise de prélèvements fiscaux ou sociaux contrairement au compte titres.

SIMPLICITÉ

Le second volet des avantages fiscaux du contrat d'assurance-vie concerne la transmission en cas de décès de l'assuré. Par le jeu de la clause bénéficiaire, le contrat d'assurance-vie va permettre de transmettre les capitaux décès avec une grande simplicité de formalisme et dans un cadre fiscal particulièrement attractif. Cette transmission résulte d'un mécanisme juridique particulier - la stipulation pour autrui - qui se matérialise par

la clause bénéficiaire.

L'assuré va pouvoir gratifier ses proches avec une grande souplesse. Il se différencie ainsi des autres produits d'épargne dans la mesure où ceux-ci n'ont pas de dispositions propres en matière de transmission. En conséquence, ces derniers sont globalisés dans l'actif successoral et en suivent le traitement fiscal (abattement global et barème progressif de succession).

Le contrat d'assurance-vie, en revanche, bénéficie d'un traitement fiscal particulier propre à alléger le coût de toute transmission de patrimoine. Les capitaux décès ne font pas partie de l'actif successoral de la personne décédée et ne sont donc pas soumis aux droits de succession classiques. Son traitement fiscal diffère selon la date d'adhésion au contrat, les dates de versements des primes et l'âge de l'assuré lors du versement de chaque prime.

Pour les capitaux (*) qui correspondent aux primes versées avant les 70 ans de l'assuré, chaque bénéficiaire, sans limitation de nombre, dispose d'un abattement de 152 500 euros, quel que soit son lien de parenté avec l'assuré. Cet abattement est indépendant des abattements personnels dont il peut bénéficier dans l'actif successoral (100 000 euros en ligne directe...). Au-delà, les capitaux ne sont taxés qu'au taux de 20% (jusqu'à 700 000 euros) ou 31,25%, alors que dans une succession classique, les taux d'impôt peuvent aller jusqu'à 60%

INTÉRÊTS EXONÉRÉS

Quant aux contrats alimentés après les 70 ans de l'assuré, ils sont - après un abattement de 30 500 euros, tous bénéficiaires confondus - soumis aux droits de succession, selon le lien de parenté avec le bénéficiaire, à concurrence des seules primes versées. Les intérêts générés par ces primes sont, en effet, exonérés.

L'assurance-vie offre donc aux épargnants français une enveloppe toujours préférentiel sur les plans financiers, juridiques et fiscaux. Aussi à l'image de Letizia Bonaparte peuvent-ils tous déclarer : « Pourvu que cela dure ! »

Philippe Baillet et Pascal Lavielle, membres du Cercle des fiscalistes

* Pour les contrats souscrits à compter du 20 novembre 1991 et dont les primes ont été versées après le 13 octobre 1998.

Fiscalité comparée des successions classiques et de l'assurance-vie

	Succession (capitalisation)	Assurance-vie
Abattement par enfant	100 000 €	152 500 €
Fraction nette taxable n'excédant pas 8 072 €	5 %	
De 8 072 € à 12 109 €	10 %	20 % jusqu'à 700 000€
De 12 109 € à 15 932 €	15 %	
De 15 932 € à 552 324 €	20 %	
De 552 324 € à 902 838 €	30 %	
De 902 838 € à 1 805 677 €	40 %	31,25 % au-delà de 700 000€
Au-delà de 1 805 677 €	45 %	

Pour les contrats souscrits à compter du 20 novembre 1991 et dont les primes ont été versées après le 13 octobre 1998

SOURCE : CERCLE DES FISCALISTES

L'ouverture du marché de l'assurance-vie à la concurrence pourrait fragiliser un secteur et avec lui, l'épargne longue

France Assureurs. Elle est dangereuse pour les épargnants, qui verront la rentabilité de leur épargne se réduire, car investie dans des actifs de plus court terme et donc moins dynamiques. Elle l'est également pour le financement à long terme de l'économie et les entreprises dans lesquelles les assureurs investissent, qui verront donc leurs financements diminuer ».

Une évolution contraire aux besoins économiques du moment, défend Jean-Hervé Lorenzi, président du Cercle des économistes. « L'urgence est au financement de la transition écologique (506 milliards d'euros), de la transition démographique, de la compétitivité de la France dans un environnement mondial ultraconcurrentiel. Ces défis ont besoin de l'assurance-vie comme solution intelligente au traitement de l'épargne. » A.P.



« La transférabilité externe est pour nous une ligne rouge, souligne Florence Lustman, présidente de France Assureurs.

« Il faut sauver le système à la française »

Un actif pas comme les autres

L'ASSOCIATION AUX 760 000 épargnants et 2 millions de bénéficiaires tient tête aux assauts parlementaires tendant à remettre en cause la fiscalité de l'assurance-vie. Par la voix de son président **Gérard Bekerman**, l'Afer revendique la stabilité fiscale au nom de la confiance légitime des épargnants.

Pouvez-vous nous rappeler la raison d'être de l'Afer ?

L'Afer est une association d'épargnants au carrefour du mutualisme et du capitalisme. Elle regroupe 760 000 adhérents et gère 55 milliards d'euros d'encours. L'Afer est très atypique dans le paysage de l'épargne. Créée en 1976, elle a inventé un modèle de contrat d'assurance-vie qui fait référence encore aujourd'hui. Puis, en 1981, elle a mis en œuvre le principe des versements et retraits libres, devenu une évidence aujourd'hui. Par ailleurs, elle est un modèle unique de démocratie, d'indépendance et de gestion paritaire puisque le GIE Afer est dirigé par les adhérents et le partenaire assureur (Abeille Assurances, ex-Aviva). La raison d'être de l'association, c'est sa mission, servir au mieux et être au plus proche, à tous moments, des hommes et des femmes qui font confiance à leur association. Il lui incombe aussi de représenter et défendre l'intérêt des adhérents et des épargnants tant auprès du partenaire assureur qu'auprès des pouvoirs publics.

Quels sont les avantages, pour un épargnant, de souscrire un contrat Afer ?

Les adhérents bénéficient notamment de frais de gestion annuels limités sur les fonds garantis euros et les unités de comptes. Inchangés depuis l'origine, ils comptent parmi les plus bas du marché à 0,475%. Par ailleurs, nous avons à cœur de présenter à nos adhérents un contrat simple, lisible et évolutif et de proposer une offre diversifiée. L'Afer offre, sans doute, l'un des meilleurs rapports qualité/prix. Un client d'une compagnie d'assurance est seul à se défendre. Un adhérent de l'Afer est représenté par un seul adhérent, lequel représente les 760 000 adhérents. Un client individuel n'aurait jamais pu obtenir une garantie plancher à 80 ans. Un adhérent de l'Afer est représenté collectivement pour pouvoir l'obtenir.

L'Afer est-elle un instrument de politique ?

De politique au sens « politique », non, pas du tout : chacun est libre de penser ce qu'il veut, et heureusement ! Mais de politique pour que les parlementaires respectent la stabilité de l'assurance-vie, oui. L'association est très engagée dans la défense des intérêts de ses adhérents et, plus généralement, des 20 millions de Français attachés à l'assurance-vie. On dit qu'elle est la mieux placée dans ce combat. Forte du nombre de ses adhérents, de sa représentativité et de sa

« Nous vivons dans un monde surréglementé et surcontrôlé. C'est bien pour les assureurs, mais c'est excessif pour les assurés. L'Afer a contribué à l'adoption de règles de solvabilité moins douloureuses pour les compagnies, tout en allégeant les contraintes pour les épargnants »

longévité (la durée moyenne de détention du contrat dépasse les 19 ans), elle est tout à fait légitime à être force de proposition vis-à-vis des parlementaires et des pouvoirs publics. Sa puissance lui permet de faire entendre sa voix chaque fois que l'intérêt de ses adhérents et de l'épargne le rend nécessaire. Lorsqu'un adhérent, par exemple le président de l'Association, s'exprime, c'est 760 000 adhérents qui s'expriment.

Quelles sont vos victoires ?

A titre d'exemple, c'est à l'Afer que l'on doit le fameux amendement « Fourgous »,



THOMAS CRABOT

« L'Afer est très engagée dans la défense des intérêts de ses adhérents et, plus généralement, des 20 millions de Français attachés à l'assurance-vie », rappelle **Gérard Bekerman**.

adopté en 2005, qui donne la possibilité aux épargnants de transformer un contrat monosupport en contrat multisupports, sans perte d'antériorité fiscale. En 2016, nous avons obtenu l'abrogation des droits de succession sur les contrats non dénoués. Si l'on n'entend plus parler de la doctrine Proriot/Baquet, c'est encore grâce à l'Afer. Quel combat ! Nous nous sommes opposés à l'intégration de la prestation garantie en cas de décès à la dévolution successorale. Nous avons aussi œuvré à la définition d'une offre retraite plus simple en offrant des possibilités de sortie en capital... Nous avons été une source d'inspiration pour la réglementation en matière de gouvernance associative, par exemple, et nous le sommes sans doute aujourd'hui encore sur la question de la maîtrise des frais. Enfin, nous vivons dans un monde surréglementé et surcontrôlé. C'est bien pour les assureurs, mais c'est excessif pour les assurés. L'Afer a contribué à l'adoption de règles de solvabilité moins douloureuses pour les compagnies, tout en allégeant les contraintes pour les épargnants.

Justement, qu'est-il ressorti de la neuvième édition des Assises de l'Afer, le 3 octobre dernier ?

Ce rendez-vous avec d'importants décideurs politiques et institutionnels a conforté nos positions. Nos craintes actuelles concernent principalement la fiscalité de l'assurance-vie. Lorsque les comptes publics sont mauvais, il est tentant pour le législateur d'augmenter l'impôt. Deux parlementaires de la commission des Finances ont récemment pensé avoir trouvé un réservoir de recettes en renforçant la taxation de l'assurance-vie.

Une telle initiative irait incontestablement contre les intérêts de tous les acteurs de l'assurance-vie : les épargnants, les entreprises et l'Etat lui-même. Les épargnants tout d'abord : ils ont besoin de visibilité et de stabilité fiscale. Les entreprises ensuite, dont les fonds propres sont renforcés par l'assurance-vie. Enfin, le troisième bénéficiaire de l'assurance-vie, c'est l'Etat français lui-même : un quart de sa dette est détenu par les épargnants. Alors, si l'assurance-vie bénéficie d'une fiscalité incitative, sa réponse à l'ensemble de l'économie et aux défis de demain dégage un solde largement créditeur. Que représente en effet le 1,3 milliard d'euros dit de « dépenses fiscales » contre les 1900 milliards d'encours qui profitent à la collectivité ? Compte tenu des enjeux, il n'est pas permis d'avoir une vision à court terme. En changeant un paramètre, c'est tout l'équilibre du système qui serait menacé.

Avez-vous été rassuré par l'intervention de Bruno Le Maire ?

Oui, le Ministre a répondu à nos attentes car il a tout à fait conscience du rôle fonda-

mental de l'assurance-vie - et plus largement de l'épargne retraite - dans l'économie française. Le gouvernement tient à le renforcer en fléchissant toujours plus l'épargne longue des Français vers les PME-ETI et la transformation environnementale de l'économie. Les

« Nous saluons les efforts de l'exécutif pour stabiliser le statut de l'assurance-vie depuis six ans. Mais, ce que la loi peut faire, la loi peut défaire. Le législatif gagnerait à s'inspirer un peu plus de l'exécutif »

contrats « vie-génération » et « euro-croissance » en 2013, la loi Pacte de 2019, et tout récemment la loi du 23 octobre relative à l'industrie verte, sont autant de reconnaissances par les pouvoirs publics de la puissance de l'épargne française. Aussi, nous saluons les efforts de l'exécutif pour stabiliser le statut de l'assurance-vie depuis six ans. Mais, ce que la loi peut faire, la loi peut défaire. Le législatif gagnerait à s'inspirer un peu plus de l'exécutif. Nous appelons de nos vœux la sécurité juridique et, avec elle, la stabilité de l'impôt dans le respect de principes fondamentaux comme la légalité de l'impôt, la lisibilité de la règle et le respect du droit de propriété. Il en va de la confiance légitime des épargnants dans notre système juridique, fiscal et social.

Quels sont vos projets d'avenir pour l'association ?

Nous poursuivons nos efforts dans l'intérêt des adhérents. Cette année, nous avons introduit la valorisation quotidienne (et non plus hebdomadaire) des supports en unités de compte et la gestion sous mandat, à partir de ce mois de novembre sur les contrats multisupports. La gestion sera conseillée par Ofi Invest, qui déterminera les allocations des trois profils disponibles (prudent, équilibre ou dynamique) et conseillera la réalisation des arbitrages, réalisés sans frais supplémentaires par le GIE Afer sur les adhésions. Nous avons voulu une offre simple, souple : pas d'investissement minimum spécifique, la possibilité de combiner gestion libre et gestion sous mandat, fonds euros et gestion sous mandat, avec des frais de mandat très bas, de 0,25% des encours concernés, outre les frais de gestion usuels. L'Afer a une autre ambition : faire demain, avec son nouveau partenaire, encore mieux que ce qu'elle a fait depuis 1976.

Interview Annabelle Pando

INSTRUMENT D'ÉPARGNE, d'investissement, de capitalisation, de protection, de prévoyance, de transmission : l'assurance-vie est le « couteau suisse » du patrimoine.

« UN SUPER INSTRUMENT DE VIE »

Du vivant du souscripteur, l'assurance-vie est avant tout « un super instrument de vie », résume le patrimonialiste Jean Aulagnier, président honoraire de l'Association universitaire de recherches et d'enseignement sur le patrimoine. Autrement dit, son détenteur jouit, de son vivant, de ses multiples atouts. « Cette créance que le souscripteur détient contre l'assureur cumule de nombreuses qualités : elle est parfaitement liquide et divisible, puisqu'il est possible de faire des rachats. Elle peut être donnée en garantie d'un prêt bancaire. Sans limite d'âge ni de montants, elle peut être acquise par tous : mineur, majeur capable, sous curatelle ou tutelle. Elle bénéficie d'une fiscalité favorable, etc. ». La liste est longue. Qui plus est, l'assurance-vie revêt un caractère insaisissable par les créanciers du souscripteur, en dehors de l'administration fiscale, dans certaines situations de fraude.

TRANSMETTRE SANS CONTRAINTE

En matière de transmission, l'atout de l'assurance-vie se révèle aussi sur le terrain civil. Parce qu'elle n'entre pas dans la succession du souscripteur, elle échappe au fléchage obligatoire de l'héritage vers les héritiers réservataires ou vers le conjoint survivant. « La loi réserve en effet une partie du patrimoine du défunt aux enfants, c'est la réserve héréditaire, rappelle Jean Aulagnier. L'autre fraction - la quotité disponible - peut être transmise à la personne de son choix. Elle est donc par nature limitée par les droits des héritiers. Or l'assurance-vie n'entre pas dans ces comptes. Elle offre ainsi au souscripteur une marge de liberté supplémentaire dans la répartition de son patrimoine en permettant de gratifier un proche, un frère, une nièce, l'enfant de son conjoint ou encore une fondation ». Bien entendu, l'assurance-vie n'est pas destinée à priver les héritiers de leurs droits : les tribunaux veillent à ce que les primes versées sur le contrat ne soient pas « manifestement exagérées » compte tenu des situations financières, familiale et de l'âge du souscripteur au moment du versement des primes.

UN OUTIL DE PROTECTION

Toujours en matière de transmission, l'assurance-vie bénéficie d'une technique juridique tout aussi ancienne qu'efficace pour protéger le conjoint survivant : le démembrement de propriété de la clause bénéficiaire du contrat. « Classiquement, le conjoint survivant (ou partenaire de Pacs ou concubin) peut être désigné bénéficiaire en usufruit du capital décès et les enfants du souscripteur nus-propriétaires, explique Jean Aulagnier. En pratique, le conjoint recueille les capitaux ; il peut en faire l'usage qu'il souhaite. Toutefois, à son propre décès, les enfants nus-propriétaires disposent d'une créance dite de restitution sur ces capitaux. Cela signifie que la succession de conjoint survivant doit les rembourser de cette dette. En outre, comme pour tout actif démembré, cette transmission en deux temps s'effectue dans des conditions fiscales intéressantes et bien sûr parfaitement légales ».

A.P.



JGROUPE

L'assurance-vie est le placement « couteau suisse » du patrimoine.