

# L'assurance vie

# Qu'est-ce qu'une assurance vie

## SOMMAIRE

**Qu'est-ce qu'une assurance vie ?** p. 4

**Trois natures de contrats** p. 4

■ **Souscrire une assurance vie pour se constituer une épargne** p. 4

- Bien choisir son contrat
- Les primes et les frais
- Rachats et avances
- Sortie en capital ou sortie en rente ?
- La fiscalité des produits des contrats d'assurance vie

**Une assurance vie, pour quoi faire ?**

■ **Souscrire un contrat d'assurance vie pour transmettre son épargne** p. 10

- Le choix du bénéficiaire et rédaction de la clause bénéficiaire
- L'acceptation de la clause bénéficiaire
- Le démembrement de la clause bénéficiaire
- Que deviennent les capitaux au décès du souscripteur ?
- La fiscalité des capitaux

**Annexe**

■ **Quelques possibilités offertes par l'assurance vie** p. 15

### Qu'est-ce qu'une assurance vie ?

C'est un contrat au titre duquel un assureur s'engage, en contrepartie du versement d'une prime unique ou de plusieurs primes, à verser à une date déterminée un capital ou une rente, soit à son souscripteur, en cas de vie, soit à une personne déterminée, en cas de décès. Un tel contrat permet à son titulaire de réaliser une bonne opération d'épargne pour lui-même en faisant fructifier ses avoirs dans le temps tout en engageant une action de prévoyance en faveur de ses proches dans des conditions civiles et fiscales hors du commun. En ce sens, c'est un produit unique en son genre.

### Trois natures de contrats

**Les contrats en cas de vie** sont des contrats dits à «capital différé» ou à «rente différée», souscrits par un épargnant pour son compte personnel avec pour objectif de se constituer une épargne de longue durée dans un cadre fiscal avantageux.

**Les contrats en cas de décès** sont des produits qui répondent à deux objectifs : l'un de prévoyance, pour les contrats «temporaire décès», l'autre de transmission du patrimoine pour les contrats «vie entière». Dans le premier cas, l'assureur ne s'engage à verser un capital ou une rente déterminée que si l'assuré meurt avant une certaine date (avant d'avoir fini de rembourser un emprunt, que les enfants aient terminé leurs études...). Dans le second, il s'engage à verser un capital au(x) bénéficiaire(s) désigné(s), quelle que soit la date de décès de l'assuré. Dans les deux cas, les capitaux versés sont hors succession. Ils n'ont pas à être ajoutés aux biens de l'assuré pour le calcul de la part qui devra revenir à chacun de ses héritiers et, en présence d'héritiers protégés (conjoint ou enfants), ils ne sont pas susceptibles d'être réduits si leur montant empiète sur la part que la loi réserve à ces héritiers (la réserve héréditaire).

Autre avantage, et non des moindres : les sommes versées échappent en principe aux droits de succession.

**Les contrats vie et décès**, ou contrats «mixtes», sont des produits qui couvrent les deux risques et associent un objectif d'épargne et un objectif de transmission du patrimoine. Ils présentent une valeur de rachat, c'est-à-dire que le souscripteur peut récupérer les capitaux versés avant le dénouement du contrat. Le souscripteur est ainsi certain de ne pas verser ses primes à fonds perdus.

#### A savoir

Les contrats les plus connus des épargnants appartiennent à cette catégorie, les contrats mixtes, et s'apparentent plus à des placements financiers qu'à une assurance. D'où la confusion – à éviter – entre assurance vie (produit d'épargne en cas de vie) et assurance décès (outil de prévoyance en cas de mort).

### ■ Souscrire une assurance vie pour se constituer une épargne

Pour ce faire, il suffit au souscripteur (l'assuré) de signer un contrat aux termes duquel il s'engage à verser les primes prévues. La démarche peut être faite auprès des banques, des compagnies d'assurances, des mutuelles, des conseils en gestion de patrimoine indépendants ou directement sur Internet.

Obligation de l'assureur : lors de la signature, l'assureur doit impérativement remettre au souscripteur une note d'information renseignant ce dernier sur les dispositions du contrat et les conditions d'exercice de la renonciation, ainsi qu'une «proposition d'assurance» comprenant un modèle de lettre de renonciation avec précision de la date jusqu'à laquelle elle peut avoir lieu et l'adresse à laquelle

elle doit être envoyée. Pour les contrats rachetables (lire page 7), la «proposition d'assurance» doit aussi préciser la valeur de rachat du contrat au terme de chacune des huit premières années ainsi que la somme des primes dont le versement est prévu au terme des huit premières années en tenant compte du montant des frais connus à l'avance. Un encadré figurant en tête de cette proposition peut dispenser l'assuré de délivrer une note d'information, mais il doit alors contenir toutes les informations contenues dans la note.

#### ● Bien choisir son contrat

Dans les catégories des produits «en cas de vie» et «vie et décès» qui sont des contrats «rachetables», par opposition aux contrats en cas de décès, qui ne sont pas rachetables, il existe essentiellement deux grands groupes de contrats : les contrats en euros et les contrats en unités de compte (UC), dont les sommes sont investies sur un multisupport constitué de plusieurs véhicules de placement (parts de Sicav et/ou de FCP, actions, obligations, parts de société civile de placements immobiliers...).

Les contrats en euros sont constitués d'actifs isolés dans les filiales d'assurances et obligatoirement adossés à leur contrepartie obligataire, ce qui les rend très sûrs.

Les contrats en unités de compte (UC) permettent de diversifier ses placements et de procéder à des arbitrages d'un compartiment à l'autre pour saisir toutes les opportunités de marchés et optimiser la gestion. Lorsque les marchés financiers se comportent bien et que les produits sont bien sélectionnés, ils peuvent doper la performance des compartiments en euros. Lorsque les marchés sont soumis à de très fortes turbulences, ceux investis en actions sont directement impactés. Ces produits n'offrent ni garantie en termes de rendement (rémunération annuelle) ni en termes de capital. Avec eux, l'assu-

reur s'engage à restituer le nombre d'unités de compte acquis, mais ne s'engage pas sur la contre-valeur en euros de ces unités de compte qui évoluent au gré des marchés financiers. Pour minimiser ces risques, les organismes financiers ont conçu des produits «profilés», qui offrent un accès à plusieurs «paniers» d'OPCVM (Sicav et FCP) correspondant à différents degrés de risque. Le souscripteur opte pour l'un ou l'autre de ces «profils», en fonction du sien propre (de son appétence au risque, de sa durée de placement, de ses objectifs...), puis ce sont les gestionnaires qui procèdent ensuite aux arbitrages en fonction du profil choisi et des évolutions de marchés.

#### A savoir

Les intitulés (sécuritaire, équilibré, dynamique) des produits profilés peuvent, d'un émetteur à l'autre, dissimuler des types d'allocations d'actifs différents. Il faut donc consulter les notices pour vérifier à quel niveau de risque les produits exposent le souscripteur.

### L'amendement Fourgous

Déposé le 22 juin 2005 et adopté en première lecture à l'Assemblée nationale puis le 4 juillet au Sénat dans le cadre de la loi Breton, l'amendement Fourgous a été pris pour réorienter l'épargne assurance vie libellée en euros vers des contrats en unités de compte (UC). Objectif : transférer une partie de l'épargne des Français vers les entreprises pour renforcer leurs fonds propres et leur capital. L'opération peut se faire sans perte de l'antériorité fiscale. La part qui doit être investie à cette occasion en UC doit être en moyenne de 20 %. Si elle était inférieure, le fisc pourrait contester l'antériorité du produit. La transformation ne peut se faire que chez l'assureur qui détient les avoirs du contrat en euros.

Les contrats en euros diversifiés sont des supports hybrides comportant des produits en euros et des actifs en UC. Ils séduisent souvent parce qu'ils entendent lier sécurité et performance. Grâce au support en euros, ils offrent le rendement des contrats en euros et une garantie en capital à échéance sur tout ou partie du capital investi. Grâce aux unités de compte, ils donnent l'espérance de performances optimisées par rapport aux contrats «tout euros». Mais le niveau de cette performance supplémentaire dépend du degré d'exposition au risque et, par conséquent, aux produits actions ou structurés que l'assuré est prêt à assumer.

Les DSK et «NSK» sont des produits en unités de compte qui, outre les avantages ordinaires de l'assurance vie, sont totalement exonérés d'impôt sur les plus-values retirées après huit ans – contrairement aux autres produits qui sont soumis à une taxe de 7,5 % après abattements. En contrepartie, les DSK doivent être investis au moins à 50 % en actions européennes, dont un minimum de 5 % en titres risqués (FCPR, FCPI, ou actions de sociétés de capital-risque) et, à l'intérieur de ces 5 %, à hauteur de 5 % en titres de sociétés non cotées. Et les «NSK» doivent être investis à hauteur de 30 % en actions françaises ou européennes dont 10 % au moins en titre de sociétés non cotées ou cotées, mais à faible capitalisation. C'est dire s'ils s'adressent à des investisseurs avertis.

Les contrats sur Internet réservent au souscripteur une totale autonomie de gestion, mais cette liberté a une contrepartie : elle impose à l'épargnant de «faire son marché» seul parmi une foultitude de produits couvrant toutes les zones géographiques du globe, tous les secteurs d'activité, marchés et styles de gestion. Pour utiliser ce genre d'outil, il faut être quelque peu averti. Il faut aussi garder en mémoire que tout arbitrage est coûteux et qu'une

abondance d'opérations peut amputer la performance. Certains sites proposent des outils de simulation, de suivi régulier et d'alertes qui aident à limiter les risques, ou une option pour une gestion sous mandat qui permet de bénéficier de l'avantage financier (zéro frais) tout en déléguant le choix des supports et les arbitrages aux gérants.

### Attention !

Les contrats de capitalisation (ou bons de capitalisation) ne sont pas des contrats d'assurance vie (arrêts de la Cour de cassation du 23 novembre 2004). Ils offrent un avantage fiscal majeur : ils peuvent être déclarés à l'ISF pour leur valeur nominale (le prix retenu lors de la souscription) et non pour leur valeur de rachat, quelle qu'elle soit, et n'être soumis – s'ils sont anonymes – qu'à un prélèvement libératoire d'ISF de 2 %, que le titulaire soit ou non redevable de cet impôt. Mais, en contrepartie, ils ne bénéficient pas de tous les avantages rattachés à l'assurance vie, notamment en matière successorale. Et, sur le plan fiscal, leur titulaire doit s'acquitter de... 72,1 % d'impôt (60 % de prélèvement libératoire forfaitaire sans option possible pour l'imposition au barème progressif de l'IR + 12,1 % de prélèvements sociaux non déductibles au regard de l'IR). Attention donc à ne pas les confondre avec des contrats d'assurance vie.

### ● Les primes et les frais

Les primes peuvent être versées au contrat de trois façons : par versement unique, par versements libres ou par versements programmés appelés aussi «versements périodiques». La prime unique (versement en une seule fois lors de l'ouverture du contrat) permet de supporter des frais moins élevés (surtout si elle est importante), mais oblige l'épargnant à souscrire un nouveau contrat s'il désire,

ultérieurement, faire un investissement complémentaire. Ce qui a pour conséquence de lui faire perdre, sur ce nouveau contrat, l'antériorité qu'il avait acquise grâce au premier pour le calcul des huit années à partir desquelles il pourra bénéficier du régime fiscal de faveur. Les versements libres libèrent des contraintes inhérentes aux contrats qui imposent un versement minimal à l'entrée, voire lors de chaque versement et ne nécessitent pas d'apport significatif. Ils permettent de «prendre date» et de bénéficier de l'antériorité fiscale à moindre apport. Les versements programmés fixent le montant et la fréquence des versements (mensuels, trimestriels, annuels). Ils favorisent la constitution d'une épargne souvent indolore, mais sont assortis de frais plus élevés.

Les frais : les contrats d'assurance vie supportent des frais d'entrée et de gestion. Prélevés lors de chaque versement, les frais d'entrée sont en moyenne compris entre 2 et 4 % (ils peuvent atteindre 5 %) et sont dégressifs et moins lourds lorsque les versements sont programmés. Les frais de gestion (non négociables) sont de 0,2 à 1 % en moyenne sur les contrats en euros et de 0,5 % à 2 % sur les multisupport. Ils s'appliquent à la totalité de l'épargne (primes investies + revenus capitalisés).

Les contrats en UC supportent en plus de ces frais d'entrée et de gestion des frais d'arbitrage (de 0,50 % à 1 % environ) lorsqu'il y a passage d'un compartiment à un autre et des frais de gestion (prélevés et non négociables) propres aux OPCVM qui constituent leur actif. Ce qui alourdit l'addition. Les frais d'arbitrage ne s'appliquent toutefois que sur la partie de l'épargne transférée.

Les contrats sur Internet, comme tous les produits souscrits en direct, sont exonérés de droits d'entrée. Ce qui permet à l'investisseur de faire fructifier la totalité de ses versements.

### A éviter impérativement

Les contrats à versements programmés à frais précomptés, c'est-à-dire prélevés en totalité et d'avance sur les premières primes versées au lieu d'être retenus pendant toute la durée de vie du produit. Si, sans l'avoir prévu, le souscripteur se trouve dans l'obligation d'organiser une sortie anticipée, il peut alors récupérer une valeur de rachat inférieure au montant des primes versées. A fuir !

### ● Rachats et avances

Le «rachat», qui peut être total ou partiel, permet au souscripteur d'obtenir de l'assureur le versement de tout ou partie du capital investi avant l'échéance du contrat. L'«avance» est un prêt consenti par l'assureur au souscripteur moyennant intérêts. Le rachat n'a pas à être remboursé. Il est imposable. S'il est total, il entraîne la fermeture du contrat. L'assureur verse alors à l'assuré la «valeur de rachat de son contrat», c'est-à-dire la provision mathématique\* de ce contrat telle qu'elle peut être calculée au moment de la demande de rachat total. L'avance doit être remboursée. Contrairement au rachat, elle n'est pas imposable et ne diminue pas la valeur du contrat. Son coût est peu élevé, car le titulaire ne supporte que la différence entre les intérêts versés à l'assureur et la rémunération de son épargne qui continue à se valoriser ainsi qu'à générer des produits financiers. C'est une solution pour faire face à un besoin ponctuel de liquidités pour un coût relatif. Les rachats partiels, programmés ou non, constituent de véritables outils d'optimisation de la gestion de

\* La provision mathématique correspond aux primes nettes de frais reçues par les assureurs et majorées des intérêts, puis augmentées des provisions pour participation aux bénéfices, sachant que la loi oblige l'assureur à redistribuer au moins 85 % de ces bénéfices.

patrimoine, car ils permettent de se réserver des revenus réguliers complémentaires dans des conditions fiscales très avantageuses (lire à ce sujet la rubrique «Une assurance vie, pour quoi faire ?», page 10).

### A savoir

Les conditions selon lesquelles les rachats programmés peuvent être mis en place varient d'un assureur à l'autre et en fonction de la nature du contrat et du montant du capital investi. Certains assureurs n'acceptent de procéder à ces rachats que sur des contrats en euros ou sur la partie d'un contrat en unités de compte investie en euros. Le montant des versements peut être d'autant plus élevé que le capital disponible est important. Pour savoir à quelles conditions il est possible d'effectuer un rachat ou de demander une avance, interroger son assureur.

### ● Sortie en capital ou sortie en rente ?

Les contrats d'assurance vie peuvent être viagers et, dans ce cas, leur durée de vie correspond à celle de leur souscripteur, ou à durée «déterminée» et librement fixée par le souscripteur. En général, celui-ci opte pour des produits viagers. Se pose alors, le cas échéant, le problème de l'éventuelle sortie du contrat : en rente ou en capital ? Certains contrats imposent une option de sortie dès la souscription. Dans ce cas, celle-ci lie définitivement le titulaire. D'autres lui laissent le choix du mode de sortie au moment du dénouement. Certains autres, enfin, permettent de panacher les deux formules avec récupération des avoirs pour partie sous forme de capital et pour partie sous forme de rente. Avant d'opter pour l'une ou l'autre formule, il faut comparer les fiscalités qui s'appliquent dans l'une et l'autre circonstance (cf. la fiscalité des contrats d'assurance vie).

### A noter

Si l'option doit être prise lors de la souscription du contrat, elle lie l'assuré. Mais, si, après avoir opté pour une sortie en capital, ce dernier préfère le service d'une rente viagère, il peut toujours clore son contrat et en ouvrir un autre avec option pour service d'une rente immédiate.

### ● La fiscalité des produits des contrats d'assurance vie

En dépit des réformes successives qui l'ont privée de certaines prérogatives, l'assurance vie bénéficie encore d'un régime fiscal très avantageux. Si le contrat a été conservé pendant au moins huit ans, les produits sont totalement exonérés d'impôts s'ils ont été souscrits avant le 26 septembre 1997 ou s'ils appartiennent à la catégorie des «DSK» ou des «Sarkozy». Et s'ils appartiennent aux autres catégories, ils bénéficient d'une taxation réduite, puisque leurs produits ne sont imposables qu'après déduction d'un abattement de 4 600 euros pour une personne seule (9 200 euros pour un couple soumis à imposition commune) et que l'excédent est soumis à un taux de prélèvement libératoire de 7,5 % seulement. L'imposition des produits (rendement et plus-values) du contrat dépend ensuite du mode de sortie (en rente ou en capital) et d'un certain nombre d'autres données.

a) Si la sortie se fait en capital, c'est-à-dire lors du dénouement du contrat par rachat total, de deux choses l'une : ou bien il n'y a pas eu de rachats partiels pendant toute la durée de vie du produit, ou bien il y a eu rachats partiels.

S'il n'y a pas eu de rachats partiels, qu'il s'agisse d'un contrat en euros ou en UC, les produits sont

exonérés d'impôt sur le revenu (IR) pendant toute la durée de vie du contrat, car la taxation n'a lieu que lors des rachats partiels éventuels ou, à la fin, lors du dénouement. Et les prélèvements sociaux (12,1 % en 2009) sont ponctionnés par l'assureur chaque année lors de leur inscription en compte, lorsqu'il s'agit de contrats en euros, et prélevés seulement lors du dénouement ou du (des) rachat(s) lorsqu'il s'agit d'UC. S'il y a eu des rachats partiels ou si le souscripteur dénoue son contrat moins de huit ans après son premier versement, les produits sont soumis au barème progressif de l'IR ou, sur option, à un prélèvement libératoire au taux de :

- 35 % si la durée du contrat a été inférieure à quatre ans ;
- 15 % si la durée du contrat a été supérieure ou égale à quatre ans.

### A savoir

Les délais de conservation de quatre et huit ans sont calculés à partir de la date du premier versement et non pas à partir de celle de la souscription.

b) Si la sortie se fait en rente viagère, formule qui permet au souscripteur d'être assuré d'un complément de revenus toute sa vie durant et d'être délesté de tout souci de gestion, les produits capitalisés sont exonérés d'IR pendant toute la période d'épargne, quelles que soient la durée du contrat et sa date de souscription. A condition toutefois que la possibilité d'option pour la rente ait été prise dès l'origine et que l'option ait été exercée au plus tard à la date d'échéance du contrat. Si ce n'est le cas, les produits sont imposables selon le régime des rachats.

### A noter

A noter : l'exonération d'IR pendant la période d'épargne est compensée, à la sortie, par une imposition de la rente viagère à l'IR et aux prélèvements sociaux (12,1 % en 2009). Globalement, la fiscalité applicable à une rente viagère est pénalisante car, bien que cette rente ne soit taxable que sur une fraction seulement de son montant (lire page 9), elle est constituée, en majeure partie, d'un capital formé par l'épargnant, qui se trouve alors taxé dans les mêmes proportions que les produits (rendement et plus-values) de ses placements alors que ce capital a déjà fait l'objet, en son temps, d'une imposition au titre des revenus. C'est l'un des désavantages de la rente viagère. A cet égard, le régime fiscal des rachats partiels éventuellement programmés, qui permettent aussi de se constituer des revenus complémentaires, est beaucoup plus favorable.

### A savoir

Les rentes versées dans le cadre d'un PEP assurance sont exonérées d'IR, mais pas de prélèvements sociaux, si le contrat a au moins huit ans lors du premier versement.

c) Si la sortie se fait pour partie en capital et pour partie en rente, le montant de la rente (mensuelle, trimestrielle, annuelle) est calculé à partir du capital accumulé et en fonction de la durée (dix ans, vingt ans...) pendant laquelle l'assuré pourra la percevoir. Ce qui lui permettra de bénéficier d'une rente supérieure à celle qui lui aurait été servie si elle avait été viagère. Mais, si l'assuré est encore en vie à l'échéance de la période, il ne percevra plus rien. S'il meurt avant, le solde sera reversé sous forme de capital au bénéficiaire désigné.

A noter : si une sortie de contrat est motivée par un événement personnel les produits sont exonérés d'IR (mais non de prélèvements sociaux) quelle qu'ait été la durée de vie du contrat. Ces événements personnels sont :

- le licenciement du souscripteur ou de son conjoint ou de son partenaire pacsé sous réserve que l'intéressé soit inscrit à l'ANPE ;
- la mise à la retraite anticipée du souscripteur ou de son conjoint ou de son partenaire pacsé ;
- l'invalidité du souscripteur, de son conjoint ou de son partenaire pacsé ;
- la cessation d'une activité non salariée du souscripteur, de son conjoint ou de son partenaire pacsé à la suite d'un jugement de liquidation judiciaire.

Ces exonérations s'appliquent aux produits perçus jusqu'à la fin de l'année qui suit la réalisation de l'un de ces événements.

d) Calcul de l'impôt sur le revenu (IR) en cas de rachat total ou de dénouement du contrat

Lorsqu'il y a dénouement du contrat en cas de vie ou de rachat total, l'IR (ou le prélèvement libératoire) est calculé sur la différence entre le montant des sommes remboursées au souscripteur et celui des primes versées, frais et charges compris. Les avances, éventuellement consenties par l'assureur, ne seront pas taxées, puisqu'elles sont remboursables.

e) Calcul de l'impôt sur le revenu (IR) en cas de rachat partiel

Lorsqu'il y a rachat partiel, l'IR (ou le prélèvement libératoire) est calculé sur la différence entre le montant du rachat et celui des primes versées (toujours frais et charges compris) retenues au prorata des sommes remboursées par rapport à la valeur totale du contrat. Et, en cas de rachats partiels successifs, le même processus est alors mis en place, mais en tenant compte des remboursements déjà intervenus.

### Une assurance vie, pour quoi faire ?

L'assurance vie est un outil de placement à long terme en même temps que de gestion de patrimoine. Pour soi-même, elle constitue un excellent produit de capitalisation dans la perspective d'une acquisition immobilière, pour financer les études des enfants, protéger un parent (contrats «rente-sur-vie» ou «épargne-handicap»), nantir un emprunt immobilier, se constituer une épargne de précaution et, à plus long terme, s'assurer un complément de retraite, prévoir une éventuelle dépendance... Toujours pour soi-même et grâce à ses avantages fiscaux et à son cadre spécifique, elle permet de s'organiser pour réduire le poids de sa fiscalité (cf. annexe) voire, le cas échéant, pour mettre une partie de son patrimoine à l'abri, puisque les sommes en compte, qui figurent dans ceux de l'assureur, ne font plus partie du patrimoine du titulaire et échappent à toute saisie par d'éventuels créanciers.

### ■ Souscrire un contrat d'assurance vie pour transmettre son épargne

Au-delà de la fonction d'épargne, l'assurance vie est dotée d'un statut particulier par le Code des assurances qui en fait un outil d'organisation successorale très spécifique. Au décès de l'assuré, ce code prévoit en effet (art. L. 132-12 et L. 132-13) que le capital restant sur le contrat est versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) dans des conditions qui n'ont rien à voir avec les règles successorales de droit commun puisqu'il n'est pas pris en compte dans le patrimoine du défunt lors du règlement de sa succession. Un avantage qui n'appartient qu'à elle (lire : que deviennent les capitaux au décès du souscripteur page 13).

### A savoir

Si, après le décès de l'assuré, ses héritiers réservataires (enfants, à défaut conjoint) s'estiment lésés par l'utilisation faite de ces sommes par le défunt et pensent qu'il les a spoliés de leur part de «réserve»\* (pour les enfants : un quart, un tiers ou la moitié du patrimoine selon la configuration familiale), ils disposent d'un moyen de recours (2<sup>e</sup> alinéa du Code des assurances). Mais il leur faudra établir que les sommes placées sur le contrat étaient manifestement exagérées eu égard aux moyens du souscripteur. Et, pour le prouver, demander au notaire d'interroger les compagnies d'assurances – elles sont tenues de répondre – sur la date et le montant des sommes versées. Cela dit, c'est le tribunal qui appréciera l'éventuel caractère «manifestement exagéré» des primes en fonction de l'âge et de la situation de l'assuré au moment de leur versement. La fraction jugée excessive pourra éventuellement être soumise à «rapport» à la succession ou réduite à la quotité disponible\*\*.

\* Fraction de succession dont certains héritiers ne peuvent être privés.

\*\* Fraction du patrimoine dont le détenteur peut librement disposer. En l'absence d'héritiers réservataires, la quotité disponible représente l'intégralité du patrimoine du défunt. Elle est fonction du nombre d'héritiers réservataires qu'il laisse à son décès.

### ● Le choix du bénéficiaire et rédaction de la clause bénéficiaire

Pour que la transmission des capitaux décès s'opère conformément aux souhaits du souscripteur, il faut que ce dernier désigne un ou plusieurs bénéficiaires et soigne la rédaction de la clause qui permet cette désignation (la clause bénéficiaire). En effet, lorsqu'elle se déclenche, il ne sera, par définition, plus là pour veiller à sa bonne exécution. Pour qu'aucun doute ne puisse planer et qu'il ne soit fait la moindre interprétation de ses volontés, il lui faut en premier lieu désigner son bénéficiaire.

Avec pour seule obligation de nommer des personnes physiques (parentes ou non) ou morales (sociétés civiles, associations). Ce qui lui laisse le loisir de favoriser son conjoint ou son concubin, de réduire les droits de succession de ses enfants, de gratifier un tiers, d'organiser un transfert transgénérationnel, de protéger un enfant handicapé, d'aider un organisme de son choix...

Il lui faut ensuite choisir le type de clause à mettre en place. Ce peut être la clause type ou standard (tous les formulaires de souscription en comportent une), qui envisage les situations les plus courantes. Mais elle mérite souvent d'être aménagée. Il est toujours important, par exemple, de préciser le nom et la qualité de chacun des bénéficiaires (enfant, ami...), leur date et lieu de naissance ainsi que leur adresse pour que l'assureur les retrouve le plus rapidement possible le moment venu. Mais il est bon aussi d'envisager toutes les situations. Il est recommandé d'inscrire plusieurs rangs de bénéficiaires dans la clause pour que, si les premiers désignés (les bénéficiaires «de premier rang») souhaitent décliner le bénéfice du contrat (il leur suffira, pour le faire, de le signifier par écrit à l'assureur), l'assureur puisse s'adresser aux bénéficiaires «de second rang», et ainsi de suite. Ou encore pour éviter que le capital ne retombe dans la succession et ne soit taxé aux droits de succession au lieu de bénéficier de l'exonération, si le bénéficiaire désigné venait à disparaître avant ou en même temps que le souscripteur. Il existe donc plusieurs types de clause bénéficiaires. Lorsqu'elles sont rédigées de manière très précise, elles permettent une optimisation de la succession. Elles peuvent même préciser la répartition des capitaux à retenir pour prendre en compte de la situation économique des bénéficiaires. Lorsque l'on désigne ses enfants comme bénéficiaires, il ne suffit pas de les nommer. Si le sous-

cripteur du contrat est jeune, il a intérêt à ajouter «mes enfants nés ou à naître» pour ne pas écarter ceux qui ne sont pas encore de ce monde. Il lui faut aussi prévoir – cela peut arriver – le décès de l'un d'eux et envisager la façon dont le capital sera partagé après sa disparition. D'autre part, s'il souhaite transmettre ses avoirs à ses petits-enfants en cas de décès de l'un de ses enfants (le père ou la mère de ses petits-enfants), il est bon d'ajouter la mention «mes enfants ou représentés». Car, si le titulaire écrit simplement «mes deux fils par parts égales», en cas de décès prématuré de l'un de ses enfants, les petits-enfants ne toucheront pas un centime et les capitaux seront dévolus à leurs oncles et tantes éventuels. Pour s'assurer de tout, mieux vaut écrire dans ce cas «mes deux enfants, vivants ou représentés, par parts égales et à défaut mes héritiers». Et si le souscripteur est encore susceptible d'avoir des enfants, il a donc intérêt à écrire «mes enfants, nés ou à naître, vivants ou représentés, par parts égales, et à défaut mes héritiers».

Le cas du conjoint bénéficiaire : aucune règle particulière ne régit la désignation du conjoint comme bénéficiaire. Il peut être désigné par son nom (monsieur ou madame Untel) ou tout simplement par la mention «mon conjoint», sans autre précision. Dans ce cas, c'est à la personne qui aura la qualité de conjoint au jour du décès que les sommes seront versées. Il est aussi possible d'ajouter la mention «mon conjoint non séparé de corps».

### A savoir

Il est possible de rédiger soi-même une clause bénéficiaire ou de désigner son ou ses bénéficiaires(s) par testament.

### Important

Depuis le vote de la loi dite «paquet fiscal» du 21 août 2007 qui a supprimé les droits de succession entre conjoints et partenaires pacsés, l'assurance vie conserve encore un intérêt, car cette réglementation purement fiscale ne change en rien les dispositions civiles qui régissent les successions. Dans le cadre du droit civil, en effet, même s'il y a eu donation entre époux et en présence d'enfants, la part du partenaire ou du conjoint survivant demeure limitée. Mais, dans le cadre de l'assurance vie, ce n'est pas le cas. Celle-ci reste le seul produit financier qui permette de donner des droits supplémentaires au conjoint ou partenaire. Et de le favoriser sur le plan financier tout en lui laissant le choix d'accepter ou non le bénéfice du contrat (s'il considère sa situation suffisamment assurée, il peut laisser ses enfants recevoir un capital dans des conditions civiles et fiscales privilégiées).

### A savoir

Tant que le conjoint n'a pas accepté sa désignation, il est toujours possible de lui substituer un autre bénéficiaire. Lorsque le bénéficiaire est le conjoint et que – comme c'est souvent le cas – le contrat constitue une donation entre époux, le bénéficiaire ne peut pas «accepter» la clause. Si l'opération ne constitue pas une donation, les règles de droit commun en matière d'assurance vie s'appliquent et la clause bénéficiaire est irrévocable à partir du moment où elle a été acceptée par le conjoint. En cas de divorce, si le conjoint avait été désigné dans la clause par la mention «mon conjoint», il est écarté de facto. Si, en revanche, il avait été nommé par son nom (monsieur ou madame Untel), le divorce ne l'écarte pas. Mais le souscripteur reste libre de lui substituer quelqu'un d'autre. Même s'il avait accepté sa désignation. Sauf dans le cas – rare – où le contrat ne constituait pas une donation à son profit.

### ● L'acceptation de la clause bénéficiaire

Les conditions qui régissent l'acceptation, par le bénéficiaire, de la clause rédigée à son profit, ont été modifiées par la loi du 17 décembre 2007. Auparavant, un bénéficiaire malintentionné et averti prématurément de sa qualité de bénéficiaire pouvait «accepter» le contrat et priver le souscripteur de toute capacité de gestion de ses avoirs (impossibilité pour lui de racheter tout ou partie de son contrat, de demander des avances, de modifier la clause bénéficiaire, etc.). Depuis, le bénéficiaire ne peut accepter le contrat sans l'accord exprès du souscripteur. Toutefois, la loi du 17 décembre 2007 a statué sur les modalités et conséquences des acceptations postérieures à son entrée en vigueur, mais n'a pas résolu le problème relatif aux conséquences des acceptations intervenues avant sa mise en application. La Cour de cassation a comblé ce vide. Dans un arrêt du 22 février 2008, elle a précisé que, lorsque le droit de rachat du souscripteur était prévu au contrat, le bénéficiaire qui avait accepté sa désignation ne pouvait pas s'opposer à une demande de rachat du contrat s'il n'y avait pas eu renonciation expresse du souscripteur à son droit.

Deux régimes d'acceptation coexistent donc aujourd'hui :

1. lorsque l'acceptation est postérieure au 18 décembre 2007, elle bloque le rachat, l'avance et la révocation du bénéficiaire si le souscripteur a expressément donné son consentement à cette acceptation, mais elle est sans effet s'il ne l'a pas fait ;
2. si l'acceptation est antérieure au 18 décembre 2007, elle ne bloque ni le rachat ni l'avance dès lors que le souscripteur n'a pas renoncé à son droit. En revanche, il ne peut plus y avoir modification de la clause en ce qui concerne les droits du bénéficiaire acceptant.

### ● Le démembrement de la clause bénéficiaire

Une clause bénéficiaire peut être démembrée, c'est-à-dire comporter deux bénéficiaires : l'un en tant qu'usufruitier, l'autre en tant que nu-propriétaire. Le plus souvent, il s'agit de permettre au conjoint survivant de bénéficier de l'usufruit du contrat et de transmettre la nue-propriété aux enfants. Au décès du souscripteur, les capitaux seront versés au conjoint qui, en fonction de ce qui a été prévu, peut disposer des fonds à sa guise et les faire fructifier pour son propre compte. A son décès, les enfants seront créanciers d'une somme appelée «créance de restitution» au moins équivalente à celle qu'il avait reçue, somme qui constituera un passif successoral fiscalement déductible.

### ● Que deviennent les capitaux au décès du souscripteur ?

Si un titulaire décède sans avoir dénoué son contrat et sans avoir désigné de bénéficiaire, les sommes feront partie de sa succession. Elles iront à ses héritiers et seront soumises aux droits de succession dans les conditions de droit commun. En revanche, s'il a désigné un ou plusieurs bénéficiaires, elles leur seront versées et échapperont à la succession. Les avoirs capitalisés attribués à des bénéficiaires ne s'ajoutent donc pas aux biens laissés par le défunt pour la détermination de la part revenant à chaque héritier et il n'y a pas, par conséquent, de «rapport à la succession». Ces sommes ne sont pas non plus intégrées pour le calcul de la réserve ni de la quotité disponible. Sauf si le fisc estime que les primes versées ont été manifestement exagérées (cf. A savoir, page 11).

Retrouver l'assureur après le décès : il suffit d'écrire à l'Agira, l'organisme habilité à communiquer son nom. Celui-ci dispose de quinze jours pour interroger les assureurs et celui auprès duquel le contrat a été souscrit un mois pour informer le bénéficiaire du montant du capital ou de la rente qui lui revient.

### ● La fiscalité des capitaux

Elle a connu des réformes majeures, mais elle présente toujours des avantages certains. La loi Tepas, dite «paquet fiscal», d'août 2007 ne s'est pas contentée de supprimer les droits de succession entre conjoint ou partenaires d'un pacs. Elle a étendu l'exonération fiscale aux capitaux reçus en application de la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie. Il faut donc désormais distinguer la fiscalité applicable au conjoint, au partenaire pacsé et aux frères et sœurs du défunt vivant avec lui sous certaines conditions et les autres bénéficiaires.

Le conjoint, le partenaire pacsé et les frères et sœurs qui ont vécu avec le défunt bénéficient d'une exonération totale pour les sommes reçues via une assurance vie. A condition toutefois, en ce qui concerne les frères et sœurs, de remplir les trois conditions suivantes : être célibataire, veuf, divorcé ou séparé de corps, être âgé de plus de 50 ans ou atteint d'une infirmité l'empêchant de subvenir à ses besoins et avoir été constamment domicilié avec le défunt au cours des cinq années précédant son décès.

Les bénéficiaires autres que le conjoint, le partenaire pacsé et les frères et sœurs, en revanche, restent soumis à la fiscalité de l'assurance vie dans les conditions suivantes :

– si les contrats ont été ouverts ou les primes versées avant les 70 ans de l'assuré, chaque bénéficiaire désigné est exonéré d'imposition à hauteur de 152 500 euros pour les capitaux provenant du même assuré. Au-delà de 152 500 euros il paie une imposition forfaitaire de 20 %.

– si les contrats ont été ouverts ou les primes versées après les 70 ans de l'assuré, l'ensemble des bénéficiaires désignés se partagent une exonération de 30 500 euros pour les primes versées. Les intérêts et produits sont totalement exonérés quel

que soit leur montant. Au-delà des 30 500 euros, les bénéficiaires sont soumis aux abattements successoraux (par exemple l'abattement de 150 000 euros entre chaque parent et enfant) puis aux droits de succession.

### A savoir

Pour les bénéficiaires, le régime fiscal qui s'applique n'est pas celui en vigueur à la date de souscription du contrat, mais celui de la loi exécutable au jour du décès de l'assuré, événement qui met fin au contrat et déclenche son dénouement. Le sort des sommes reçues par un bénéficiaire dépend de leur montant, des dates auxquelles le contrat a été alimenté, de l'âge du souscripteur lorsqu'il effectuait ces versements et du lien de parenté qui liait le défunt à son ou ses bénéficiaires.

### Annexe

#### ■ Quelques possibilités offertes par l'assurance vie

● Alléger son impôt sur le revenu (IR) : l'impôt le plus lourd à supporter par ceux qui bénéficient de hauts revenus est l'impôt sur le revenu (IR). La fiscalité applicable aux rachats étant beaucoup plus douce que les taux marginaux des tranches de l'IR, les titulaires qui peuvent limiter leurs revenus (chefs d'entreprise, par exemple) ont tout intérêt à organiser des retraits sur un ou plusieurs contrats lorsqu'ils ont besoin de ressources complémentaires.

● Optimiser la gestion du bouclier fiscal : le rendement annuel généré par un contrat en euros est considéré comme un revenu au sens du bouclier fiscal, même si le titulaire n'a effectué aucun retrait en cours d'année. Ce n'est pas le cas des multisupports pour lesquels seule la part d'intérêts comprise dans les revenus dégagés est considérée comme des revenus dans le cadre de ce bouclier. Il est donc intéressant, pour augmenter ses chances d'obtenir un remboursement, d'organiser des retraits sur un multisupport. Surtout au cours des premières années d'investissement car, lorsqu'il les effectuera, le titulaire prélèvera essentiellement du capital et très peu d'intérêts.

● Plafonner son ISF : pour le calcul du plafonnement de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF) seule la part d'intérêts comprise dans les revenus dégagés lors d'un retrait partiel est prise en compte pour le calcul du plafonnement. Une opportunité pour les chefs d'entreprise qui échappaient à l'ISF au titre de leur outil de travail, mais s'y trouvaient assujettis après l'avoir vendu.

● Transmettre, grâce à la clause bénéficiaire, des capitaux à son conjoint en pleine propriété sans avoir de comptes à rendre à ses enfants. Une liberté avantageuse lorsque le patrimoine du défunt est

démembré pour tout ou partie entre les enfants nus-proprétaires et le conjoint survivant usufruitier. Dans le cadre du règlement civil d'une succession et en présence d'enfants communs, le conjoint survivant a en effet le choix entre recevoir la totalité du patrimoine du défunt en usufruit ou le quart de ce patrimoine en pleine propriété. S'il choisit de recevoir l'usufruit (ce qui est le plus souvent le cas) il ne dispose d'aucun droit sur le capital et doit s'entendre avec les enfants nus-proprétaires pour céder un bien. Mais s'il y a eu souscription d'un contrat d'assurance vie, la situation peut être totalement différente puisque le capital transmis n'est pas intégré à la succession. En désignant le conjoint bénéficiaire, le défunt peut faire en sorte que celui-ci soit plein propriétaire des capitaux décès et usufruit éventuellement sur d'autres actifs patrimoniaux.

● Cumuler les abattements fiscaux à titre successoral : dans le cadre de la loi Tepas, les donations sont exonérées de droits à hauteur de 150 000 euros par parent et par enfant. De son côté, l'assurance vie est exonérée à hauteur 152 000 euros. Il est donc possible d'organiser son patrimoine en prévoyant un contrat d'assurance vie qui permettra d'ajouter les 152 000 d'abattement par parent et par enfant. Grâce à ce cumul, un couple avec trois enfants peut exonérer jusqu'à 1,3 million d'euros : 900 000 euros au titre des abattements successoraux augmentés des trois fois 152 500 euros au titre de l'assurance vie. ■