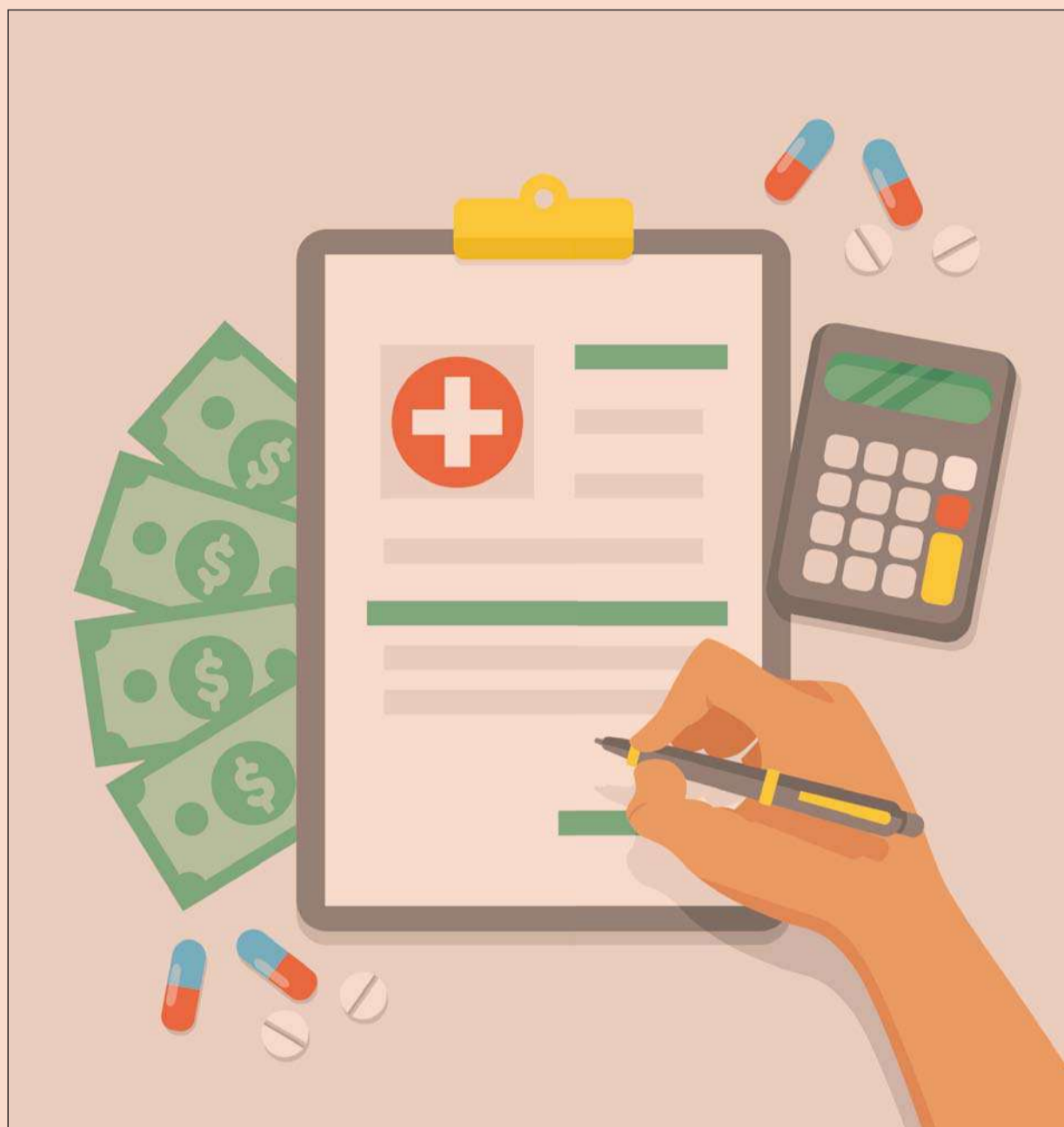


Assurance-vie, alternative au livret A, LDDS, LEP?

Nouvelle vie

Suite à l'instauration de la flat tax, l'assurance-vie devient une alternative compétitive aux placements à court terme sécurisés – sous certaines conditions

À la suite de la réforme de la fiscalité de l'épargne voulue par le nouveau gouvernement Macron, l'assurance-vie est devenue compétitive pour placer son argent à court terme, malgré ses rendements régulièrement en baisse ces dernières années. Il faut dire que l'environnement actuel change la donne pour les épargnants qui trouvent désormais une alternative face à des placements sécurisés comme le livret A ou encore le PEL.



ROMAIN THOMAS

Avec une collecte en progression constante, l'assurance-vie séduit encore et toujours. Ainsi, d'après la Fédération française de l'assurance (FFSA), ses encours, à 1676 milliards d'euros à fin décembre 2017, affichent une progression de 3 % sur un an glissant. D'ailleurs, d'après un sondage réalisé récemment par OpinionWay pour la Fédération des associations indépendantes de défense des épargnants pour la retraite (Faider), 85 % des détenteurs d'assurance-vie en sont satisfaits. Il faut dire que l'assurance-vie est un placement accessible qui offre un large panel de supports d'investissement. Mis à part le fonds en euros principalement investi sur des emprunts d'État peu risqués et bénéficiant d'une garantie en capital de la part de la compagnie d'assurances, ce type de placement permet également de se positionner sur la plupart des classes d'actifs, comme les actions, les obligations ou encore l'immobilier via les unités de compte (UC). Pour se faire, il suffit de choisir parmi les différents fonds d'investissement spécialisés sur chacune de ces classes d'actifs proposées par l'assureur. Ainsi, par le biais des UC, l'épargnant peut composer son portefeuille à sa guise, selon son appétence pour le risque, son horizon de placement et son objectif de rendement. Ajoutons toutefois que les unités de comptes, à la différence du fonds en euros, ne bénéficiant d'aucune garantie en capital, ce qui explique sans doute

pourquoi ils représentent seulement environ 20 % de l'encours global des contrats d'assurance-vie, d'après la FFA.

Une fiscalité toujours attractive

Au-delà de la possibilité de se positionner sur de nombreuses classes d'actifs, le succès de ce produit financier s'explique également par un régime fiscal privilégié en matière de transmission du patrimoine. En effet, ce placement permet de ne pas être soumis à la fiscalité relative aux transmissions, du fait de la primauté du droit des assurances sur le droit des successions. Ainsi, les contrats souscrits depuis le 13 octobre 1998, d'une valeur inférieure à 152500 euros et

“La fiscalité très attractive de l'assurance-vie en cas de décès n'a pas été modifiée par la récente réforme de la fiscalité”

dont les cotisations ont été versées avant le 70^e anniversaire de l'assuré, sont exonérés de droits de succession. Seul un prélèvement est dû par chaque bénéficiaire lorsque la part de capital décès qui lui revient excède cette somme. Ainsi, à compter du 1^{er} juillet 2014, après la prise en compte de l'abattement de 152500 euros, un taux d'imposition forfaitaire de 20 % est appliqué sur la fraction de part nette taxable par bénéficiaire jusqu'à 700000 euros, ce taux grimant à

31,25 % au-delà de ce seuil. En revanche, la fiscalité de l'assurance-vie est nettement moins clémente pour les contrats dont les cotisations ont été versées après le 70^e anniversaire de l'assuré. En effet, dans ce cas, l'abattement de 152500 euros tombe à 30500 euros par bénéficiaire pour l'ensemble des contrats du défunt, les droits de succession étant dus sur la fraction des primes versées excédant ce montant. “La fiscalité très attractive de l'assurance-vie en cas de décès n'a pas été modifiée par la récente réforme de la fiscalité de l'épargne introduite par le nouveau gouvernement Macron”, indique Yves Gambart de Lignières, conseiller en gestion de patrimoine chez DLP. D'ailleurs, cette réforme, qui introduit notamment l'instauration depuis le 1^{er} janvier 2018 d'une flat tax de 30 % – incluant les prélèvements sociaux de 17,2 % – sur l'ensemble des revenus des placements, ne remet pas non plus en cause les avantages de l'assurance-vie en cas de rachat. Même si les gains sont toujours taxés en cas de rachat, ils ne le sont plus de la même façon. En effet, il existe désormais deux fiscalités distinctes selon la date à laquelle les versements ont été réalisés sur le contrat. Ainsi, “les gains issus des montants investis depuis le 27 septembre 2017 bénéficient désormais d'un régime plus favorable si le rachat intervient avant huit ans”, rappelle Jean Berthon, président de l'association Gaipare. Auparavant, outre le paiement de prélèvements sociaux alors fixés à 15,5 %, l'imposition relevait par défaut du barème progressif de l'impôt sur le revenu (IR) ou sur option du prélèvement forfaitaire libérateur (PFL), selon un taux dépendant de

l'ancienneté du contrat d'assurance-vie: 35 % pour une durée inférieure à quatre ans et 15 %, entre quatre et huit ans. Au-delà de huit ans de détention, les produits étaient imposables au PFL à un taux minoré de 7,5 %, sachant que cette imposition ne portait que sur les produits acquis dépassant le seuil de 4600 euros pour une personne seule, et de 9200 euros pour un couple. Suite à la réforme de la fiscalité de l'épargne mise en place par la loi de finances 2018, les plus-values de tous les versements réalisés depuis le 27 septembre 2017 sont taxées par défaut à un prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 12,8 %, auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux désormais portés à 17,2 % soit un taux global de 30 % au total. Du coup, “pour les contrats affichant moins de quatre ans d'ancienneté, le taux d'imposition est tombé de 50,5 % à 30 % pour les contribuables qui n'optent pas pour l'imposition au barème progressif de l'impôt sur le revenu”, précise Yves Gambart de Lignières.

Une alternative aux placements à court terme

Par voie de conséquence, selon les spécialistes interrogés, cette réduction du taux d'imposition offre désormais à l'assurance-vie la possibilité de constituer une alternative compétitive face aux placements sécurisés à court terme habituellement privilégiés par les épargnants. À un bémol près toutefois, comme le rappelle Yves Gambart de Lignières: pour cela, il faut que “les frais d'entrée soient nuls ou symboliques, et que l'assureur accepte un versement intégral (ou quasi) sur le fonds en euros”. Or, ces

deux conditions ne sont pas toujours réunies. En effet, hormis les contrats vendus directement sur Internet par certains intermédiaires financiers, les compagnies d'assurances facturent toujours des frais au moment des versements effectués, pouvant parfois aller jusqu'à 5 % du capital investi. De plus, l'évolution récente de la réglementation pousse également les assureurs à détourner les épargnants d'un investissement à 100 % sur le fonds en euros. En effet, la directive européenne Solvabilité II de novembre 2009, transposée en droit français en 2015 – ayant pour but de renforcer la solidité financière des compagnies d'assurances – les incite à orienter davantage l'épargne de leurs assurés vers les unités de compte car elles ne sont pas comptabilisées dans leur



“Les gains issus des montants investis depuis le 27 septembre 2017 bénéficient désormais d'un régime plus favorable si le rachat intervient avant huit ans.”
Jean Berthon, association Gaipare.



Pour que l'assurance-vie soit une alternative compétitive aux placements sécurisés à court terme, "il faut que les frais d'entrée soient nuls ou symboliques, et que l'assureur accepte un versement intégral (ou quasi) sur les fonds en euros." Yves Gambart de Lignières, DLP

bilan comptable. Pourtant, malgré un rendement moyen de 1,8 % brut de prélèvements sociaux en 2017, selon la FFA (voir encadré), les fonds en euros conserve deux sérieux atouts très appréciés pour les particuliers: d'une part une garantie en capital de la part de l'assureur, et d'autre part, le fameux effet cliquet qui assure une

revalorisation de l'épargne au fil des années calendaires, par l'acquisition définitive des performances générées annuellement.

De quoi séduire bon nombre d'épargnants, y compris ceux ayant des liquidités à placer, compte tenu de la nouvelle taxation de l'assurance vie pour une durée de détention inférieure à quatre ans. Pour ce faire, Olivier Sentis, directeur général de la MIF conseille généralement "d'ouvrir un nouveau contrat pour les nouveaux versements qui sera entièrement dédié à la flat tax". Ainsi, par exemple, si l'on se base sur la performance moyenne de l'an dernier pour le fonds en euros (1,8 %), son rendement net d'impôt s'élève à 1,26 %, à comparer par exemple à la rémunération de 0,75 % des livrets défiscalisés comme le Livret A ou le Livret de développement durable et solidaire (LDDS) qui sont actuellement les placements les plus sûrs et les plus rémunérateurs pour placer son épargne à court terme. L'assurance-vie fait même aussi bien que le Livret d'épargne populaire (LEP) affichant un taux de 1,25 %, mais réservé aux personnes disposant de revenus modestes. Qui plus est, le fonds en euros peut être abondé à volonté alors que tous les versements réalisés sur les livrets d'épargne de l'État sont plafonnés: 7700 euros pour le LEP, 12000 euros

pour le LDDS et 22950 euros pour le livret A. Et ceux qui seraient tentés de se tourner vers le plan d'épargne logement (PEL) disposant d'un plafond plus important, pourraient être déçus. En effet, le PEL vient de prendre du plomb dans l'aile à la suite de la réforme de l'épargne: non seulement la prime d'État est supprimée pour tous les plans ouverts depuis le 1^{er} janvier 2018, mais sa rémunération annuelle, fixée actuellement à 1 %, est désormais soumise au prélèvement forfaitaire unique de 30 %. Comme on le voit, malgré une rentabilité moins attractive qu'auparavant, "l'assurance-vie reste un placement incontournable pour les épargnants", conclut Anne Moreau, directrice marketing d'Afer.

Chiffres clés

Une collecte positive en 2017
La collecte nette des contrats d'assurance-vie s'est élevée à 7,2 Mds€ en 2017, ce qui porte ses encours à 1676 Mds€ à fin décembre 2017, une progression de 3 % sur un an.

Source: Fédération française de l'assurance (FFSA)

Qu'est-ce que le démembrement de la clause bénéficiaire ?

Pour préserver l'avenir de son conjoint tout en assurant la transmission de son épargne à ses enfants

Dans un contrat d'assurance-vie, la clause bénéficiaire désigne les personnes choisies par le souscripteur du contrat pour recevoir les fonds placés à son décès. Il s'agit le plus souvent d'une clause type et libellée comme suit: "à mon conjoint, à défaut mes enfants, nés ou à naître, vivants ou représentés, par parts égales entre eux, à défaut mes héritiers". Toutefois, pour préserver l'avenir de son conjoint tout en assurant la transmission de son épargne à ses enfants, l'assuré peut procéder au démembrement de cette clause bénéficiaire. Ainsi, au moment de sa disparition, son capital sera alors démembrement entre ses enfants, qui deviennent nus-proprétaires, et l'usufruitier, c'est-à-dire le conjoint survivant, qui pourra utiliser la somme perçue comme bon lui semble. Toutefois, lors de son décès, l'intégralité de cette somme sera restituée aux nus-proprétaires qui bénéficient de ce que l'on appelle une créance de restitution.

Autre avantage: le moindre poids de

la fiscalité par rapport à un contrat classique. Ainsi, comme le rappelle Yves Gambart de Lignières, conseiller en gestion de patrimoine chez DLP, "en présence d'une clause démembrée, l'abattement de 152 500 euros est réparti entre chaque duo usufruitier/hue-proprétaire dans les proportions prévues par l'article 669 du CGI qui donne la valeur des droits démembrés en fonction de l'âge".

Le principal inconvénient réside dans le risque de dilapidation des fonds par l'usufruitier, puisque ce dernier peut librement consommer la totalité du capital reçu. Pour éviter ce type d'écueil, les spécialistes conseillent de prévoir une caution. En clair, imposer à l'usufruitier de fournir des garanties suffisantes pour assurer aux nus-proprétaires le remboursement de sa créance à terme. Il est également possible de prévoir que le capital soit reversé à l'usufruitier avec une clause de remploi. Celle-ci lui donnera moins de liberté dans l'utilisation qu'il fera des capitaux, tout en protégeant davantage les intérêts des nus-proprétaires. Comme on l'aura compris, le démembrement de la clause bénéficiaire d'un contrat vie est une pratique fiscalement digne d'intérêt, mais à manier avec précaution. Afin d'en profiter sereinement, les professionnels recommandent aux personnes intéressées par ce dispositif de se rapprocher d'un conseiller en gestion de patrimoine ou d'un notaire. ■

La synergie de 2 secteurs :



PARIS RETAIL WEEK : L'ÉVÉNEMENT PROFESSIONNEL EUROPÉEN DÉDIÉ AU COMMERCE 360° !

Pour sa 4^e édition, Paris Retail Week se déroulera du lundi 10 au mercredi 12 septembre 2018 dans le Pavillon 1 de Paris expo Porte de Versailles.

L'engouement pour la 3^e édition de Paris Retail Week a confirmé le besoin des professionnels du retail off- et on-line de se réunir autour d'un événement commun.

L'édition de Paris Retail Week 2018 mettra en avant le **Smart Phygital**, l'écosystème retail global et agile ! Les retailers sont des experts des révolutions organiques !

Du brick and mortar au pure player en passant par le m- ou le s-commerce, le commerçant fait preuve d'un sens de l'adaptation à toute épreuve.

Aujourd'hui, le retail est SMART. Il apprend et s'empare de l'Intelligence Artificielle pour améliorer toujours plus l'expérience client. Il marie (enfin !), le on et le offline et signe l'avènement du Phygital.

Paris Retail Week présentera l'ensemble de la chaîne de valeur du secteur : nouveaux modèles de distribution, agencement et design, parcours du

consommateur, web to store et store to web, CRM omnicanal, shopper marketing, logistique agile...

Le plus grand événement retail et e-retail européen de la rentrée réunira le secteur **E-Commerce**, dédié aux solutions pour les e-commerçants, de la logistique au digital marketing et le secteur **Store / Equipmag**, dédié au commerce physique et à la distribution.

Pendant 3 jours, Paris sera la capitale du commerce 360° en réunissant 800 sociétés participantes et 40 000 professionnels du retail.

COMEXPOSIUM

#ParisRetailWeek
www.parisretailweek.com



PARIS, CAPITALE DU COMMERCE
— EXPÉRIENTIEL ET CONNECTÉ

Comment expliquer que la performance des fonds euros en 2017 ?

Le rendement des fonds euros des contrats d'assurance-vie est ressorti en moyenne à 1,8 % en 2017

D'après la Fédération française de l'assurance (FFA), le rendement des fonds euros des contrats d'assurance vie est ressorti en moyenne à 1,8 % en 2017, soit un rendement quasiment identique par rapport à celui de 2016 (1,90 %). Alors comment expliquer cette prouesse des assureurs compte tenu des très faibles rendements actuels offerts par les marchés obligataires sur lesquels ils sont majoritairement investis? Tout d'abord, il faut savoir que même si la collecte nette de l'assurance-vie a été positive l'an dernier, dans le détail, les versements des épargnants ont été réalisés sur les supports en unités de compte et non sur les fonds en euros, qui ont de leur côté enregistré un mouvement de décollecte, d'après la FFA. Or, qui dit moins de capitaux à investir à des taux obligataires très faibles – inférieurs aux

rendements du portefeuille financier des sociétés d'assurance – dit moins d'effet dilutif sur la performance, ce qui est de nature à soutenir le rendement final perçu par les particuliers.

Autre explication: les taux d'intérêt ont connu l'an dernier une légère remontée. Ainsi, le taux moyen des emprunts de l'État français (TME), qui constitue généralement le socle des supports en euros gérés par les assureurs, est passé de 0,5 % en 2016 à 0,8 % en 2017. Et même si cette hausse reste symbolique, elle est toutefois de nature à soutenir à la marge les rendements servis aux épargnants. Enfin, ne perdons pas de vue que "les compagnies d'assurances accordent un poids de plus en plus important aux actions et à l'immobilier dans leurs portefeuilles", précise Jean Berthon, président de l'association Gaipare. Or, la bourse s'est plutôt bien tenue l'an dernier, tout comme les investissements dans la pierre qui offrent généralement une rémunération plus attractive que le TME, ce qui leur permet de combler l'érosion des rendements générés par leur poche obligataire. Pourtant, rappelons que le régulateur, en l'occurrence l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), a exprimé à plusieurs reprises ces dernières années son souhait de voir les assureurs baisser significativement les rendements de leurs fonds en euros afin de prendre en compte la persistance de l'environnement actuel de taux bas. ■