



UNOFI

Les directions régionales de l'Unofi

AIX-EN-PROVENCE
Tél. : 04 42 16 03 00

BORDEAUX
Tél. : 05 56 44 78 64

CLERMONT-FERRAND
Tél. : 04 73 93 66 05

DIJON
Tél. : 03 80 28 05 90

GRENOBLE
Tél. : 04 38 49 87 40

LILLE
Tél. : 03 20 57 91 11

LYON
Tél. : 04 37 24 99 70

MONTPELLIER
Tél. : 04 67 15 60 40

NANTES
Tél. : 02 40 14 58 30

ORLÉANS
Tél. : 02 38 22 16 90

PARIS - ILE-DE-FRANCE
Tél. : 01 55 90 57 40

REIMS
Tél. : 03 26 79 07 70

RENNES
Tél. : 02 99 65 24 00

ROUEN
Tél. : 02 35 89 14 89

STRASBOURG
Tél. : 03 88 60 46 46

TOULOUSE
Tél. : 05 61 29 02 90

Assurance-vie La mariée serait-elle trop belle ?

Certaines compagnies d'assurance annoncent des taux de rendement garantis apparemment très attractifs sur leurs contrats d'assurance-vie. UNOFI ne propose pas de tels taux aux clients des notaires. Quelle en est la raison ?

La pratique commerciale de « promotion » sur les taux garantis ne peut concerner une entreprise comme UNOFI qui privilégie, aux côtés des notaires, une approche fondée sur la « mutualisation » des performances, plus conforme, à ses yeux, à la nature des contrats d'assurance-vie.

Lorsque les taux proposés sont supérieurs à la performance des actifs gérés, l'opération se réalise au détriment des clients existants qui se voient alors privés d'une partie de la participation aux bénéfices qui aurait été attribuée à leurs contrats. Ces pratiques encouragent les souscripteurs à changer régulièrement de contrat, voire de compagnie, au gré des cadeaux de bienvenue, et ce, d'autant plus facilement que les frais de souscription peuvent, en sus, s'avérer réduits. Une telle approche commerciale dont le but est d'attirer de nouveaux clients est susceptible de dénaturer l'opération d'assurance-vie qui doit s'inscrire dans la durée.

Le code des assurances fixe des limites aux taux garantis en fonction

de la durée des contrats et des performances financières constatées par chaque compagnie d'assurance sur les différents portefeuilles d'actifs. Les taux « dopés » ne respectent pas toujours l'esprit de ces dispositions. C'est la raison pour laquelle ils sont assortis de conditions restrictives portant en particulier sur leur durée de validité et le montant des capitaux sur lesquels ils portent. Il convient de noter que ces pratiques font actuellement l'objet d'une surveillance particulière de l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles (ACAM). Son président a d'ailleurs évoqué récemment « le risque d'abus » et des pratiques « à la limite de la publicité mensongère. »

UNOFI ne propose pas de taux « promotionnels » car chaque contrat est adossé à un portefeuille d'actifs cantonné dont la gestion garantit l'égalité entre les adhérents ou souscripteurs, sans privilégier une génération de contrats au détriment d'une autre. L'association IPER veille d'ailleurs au strict respect de cette égalité pour ce qui concerne le canton Unofi-Avenir.

Un mandat spécial

M. Renan, retraité, a souscrit plusieurs contrats d'assurance-vie, certains seul et d'autres conjointement avec son épouse. Il interroge son notaire sur la possibilité de donner une procuration à son épouse ou à ses enfants pour les autoriser à procéder à des rachats sur ces contrats, dans l'hypothèse où il n'aurait plus la faculté d'exercer lui-même cette prérogative.

Est-il exact qu'une procuration générale, même régularisée par un acte notarié, n'est pas suffisante pour pouvoir réaliser une opération sur un contrat d'assurance-vie pour le compte du souscripteur ?

Oui, c'est exact. On oublie trop souvent que le contrat d'assurance-vie s'inscrit dans un cadre juridique spécifique et ne peut être assimilé aux autres instruments financiers. Il obéit en effet à des règles totalement distinctes figurant dans le Code des assurances.

La Cour de cassation l'a confirmé dans son arrêt du 5 juin 2008 en rappelant que, conformément au Code des assurances, "la faculté de rachat d'un contrat d'assurance-vie est un droit personnel du souscripteur qui ne peut être exercé par son mandataire qu'en vertu

d'un mandat spécial, prévoyant expressément cette faculté".

Quels actes de gestion peuvent être visés par ce mandat ?

Le mandat spécial doit prévoir expressément la faculté d'effectuer le rachat total ou partiel, le montant desdits rachats et la durée du mandat. D'autres actes peuvent être visés dans le mandat, comme par exemple la possibilité de :

- effectuer des versements complémentaires,
- solliciter une avance,
- procéder à des arbitrages entre unités de compte au sein des contrats multisupports,
- notifier un changement d'adresse du souscripteur,
- demander à l'assureur que soit adressée au domicile du mandataire une copie de tous les courriers ou informations relatifs au contrat - les obligations réglemen-

taires d'information supposent en tout état de cause que l'assureur puisse faire la preuve que le souscripteur les ait effectivement reçues.

Le mandat spécial peut-il avoir pour effet de déléguer au mandataire tous les droits du souscripteur-assuré ?

Non. Les dispositions légales applicables à l'assurance-vie ne permettent pas de réaliser certaines opérations par procuration. Ainsi, l'assureur, qui a l'obligation de vérifier l'existence et la capacité de l'assuré, n'est pas autorisé à enregistrer la souscription d'un contrat d'assurance-vie signée par un mandataire. De même, il ne peut pas verser le produit du rachat à une autre personne que le souscripteur.

Enfin, la modification sur la base d'un mandat spécial de la désignation

bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie ne semble pas pouvoir être acceptée.

A partir des réponses apportées, ont été régularisées :

- par M. Renan et son épouse, pour les contrats souscrits conjointement, deux procurations par lesquelles, au cas où l'un d'entre eux perdrait son autonomie, ils se donnent mutuellement pouvoir d'effectuer, notamment, des retraits partiels et totaux,
- par M. Renan pour ses propres contrats, une procuration identique au profit de l'un de ses enfants résidant à proximité, de préférence à une procuration confiée à chacun des enfants avec faculté d'agir ensemble (difficile à mettre en œuvre en cas d'éloignement géographique des mandataires) ou séparément (risque de gestion incohérente des contrats, voire de conflits, du fait de la multiplication des donneurs d'ordre).

Plus-values et résidence principale : délai de revente

L'instruction fiscale du 31 mars 2009 allonge à deux ans le délai de revente de la résidence principale pour bénéficiaire de l'exonération de l'impôt sur les plus-values.

Compte tenu de la situation actuelle du marché immobilier, il est admis, pour les cessions intervenues en

2009 ou en 2010, qu'un délai de vente de deux ans constitue, dans tous les cas, un délai normal, sous réserve que le logement n'ait pas, pendant cette période, été donné en location ou occupé gratuitement par des membres de la famille du propriétaire ou des tiers.

Investir et épargner pour la retraite

Comment utiliser l'effet de levier du crédit pour se procurer plus de revenus complémentaires au moment de la retraite.

Objectif patrimonial

M. et M^{me} Leray, âgés respectivement de 50 ans et 48 ans, viennent de vendre une parcelle de terre pour 45 000 €. Ils souhaitent saisir l'opportunité de cette rentrée de fonds pour faire le point sur l'organisation de leur patrimoine et l'investir judicieusement en vue de la préparation de leur retraite. Ils prennent rendez-vous avec leur notaire pour lui demander conseil.

Le rendez-vous à l'étude

Le patrimoine de M. et M^{me} Leray est entièrement commun ; il se compose de :

- la résidence principale, estimée 250 000 €
- un portefeuille de SICAV diversifiées (actions, obligations, monétaire) pour environ 70 000 €
- un contrat d'assurance-vie d'une valeur de 55 000 €
- deux livrets A pour un total de 30 000 €
- le prix de vente du terrain.

Ils indiquent que leur revenu annuel est d'environ 25 000 €, et qu'ils peuvent aisément épargner 200 € par mois. Ce montant correspond en effet à celui de l'échéance d'un emprunt pour travaux arrivé récemment à terme.

Le notaire propose à M. et M^{me} Leray de faire appel à l'expertise d'Unofi en matière de conseil en organisation patrimoniale.

Le conseil du notaire et d'Unofi

Le notaire rédige, après concertation avec M. et M^{me} Leray, une consulta-

tion qui définit une stratégie d'organisation patrimoniale en deux volets.

L'achat de parts de la SCPI Notapierre pour un montant de 65 100 €

Cet investissement dans l'immobilier de bureaux est réalisé pour partie à l'aide du capital disponible de 45 000 € et, pour l'autre partie, en utilisant l'effet de levier du crédit Unofi-Perspective d'un montant de 20 000 €, amortissable sur une durée de 10 ans.

Ce dispositif vise à faire en sorte que les revenus des parts de la SCPI permettent de faire face, à la fois aux échéances de l'emprunt (de l'ordre de 220 € par mois, cotisation de l'assurance décès invalidité incluse) et à l'impôt lié aux revenus des parts de la SCPI (dont sont soustraits les intérêts de l'emprunt).

L'investissement de l'épargne mensuelle sur le contrat d'assurance-vie

Souscrit depuis déjà plusieurs années, le contrat

d'assurance-vie est parfaitement adapté à recevoir chaque mois un versement de 200 €

M. et M^{me} Leray valorisent ainsi leurs économies dans d'excellentes conditions financières et de sécurité. En outre, cette solution présente une grande souplesse : non seulement, il est envisageable d'augmenter, de diminuer ou d'interrompre les versements à tout moment, mais il est aussi parfaitement possible, si nécessaire, de mobiliser rapidement et sans frais tout ou partie du capital ainsi placé.

Le résultat

Lors du départ à la retraite, M. et M^{me} Leray auront des ressources augmentées et diversifiées puisqu'ils percevront, en plus de leurs pensions, des revenus fonciers provenant des parts de SCPI qu'ils pourront compléter par des rachats – pas ou peu fiscalisés – sur le contrat d'assurance-vie.

Centre notarial
d'assistance fiscale - CNAF

Sort de la 1/2 part
supplémentaire des personnes
ayant élevé seules un enfant

A compter de l'imposition des revenus de 2009, la demi-part supplémentaire de quotient familial attribuée aux personnes vivant seules et ayant élevé un enfant est réservée à celles ayant supporté la charge de cet enfant à titre exclusif ou principal pendant au moins cinq ans.

Pour les contribuables bénéficiant jusqu'à présent de cette demi-part supplémentaire, la suppression de cet avantage se fera progressivement sur trois ans (revenus de 2009 à 2011).

Revoir régulièrement l'organisation de votre patrimoine, une nécessité absolue

Le choix d'un investissement auprès de l'Union notariale financière (UNOFI), au terme d'une étude patrimoniale réalisée par votre notaire, constitue la première étape d'une relation durable car la vérification, à intervalles réguliers, de la bonne organisation juridique, financière et fiscale d'un patrimoine est une nécessité.

Quel que soit le type ou l'importance du ou des investissements effectués, votre notaire et le conseiller patrimonial d'Unofi doivent rester, à moyen terme, vos interlocuteurs naturels pour réexaminer avec vous l'organisation globale de votre patrimoine et, le cas échéant, vous proposer les éventuels aménage-

ments ou transformations rendus nécessaires par l'évolution de vos objectifs, de l'environnement financier et fiscal, ou encore de votre situation personnelle, familiale ou professionnelle.

Ainsi, lors d'un mariage ou de la conclusion d'un PACS, à la naissance ou lors de l'adoption d'un enfant, lors de l'achat ou de la vente de votre résidence principale, mais aussi, par exemple, lors de l'échéance du prêt contracté pour l'acquisition de celle-ci – qui est souvent un moment propice pour envisager la préparation financière de votre future retraite – la décision de faire un nouveau bilan patrimonial s'impose naturellement.

Ce bilan est également l'occasion de faire le point sur les dernières dispositions civiles et fiscales susceptibles de présen-

ter un intérêt dans la situation concernée.

A cet égard, en matière civile, de nouvelles mesures incluses dans la loi sur la protection des majeurs vulnérables peuvent être utilement mises en place depuis le 1^{er} janvier 2009. En effet, une personne peut désormais anticiper un éventuel état de vulnérabilité afin que la gestion de son patrimoine n'en soit pas perturbée ; en fonction des particularités de chaque situation, le notaire peut proposer à son client la rédaction d'un mandat de protection future ou bien de simples procurations. Il peut également attirer l'attention de son client sur la nouvelle faculté de pouvoir désigner à l'avance la personne, physique ou morale, qui serait appelée à assumer les fonctions de curateur ou de tuteur si une telle

mesure de protection devait être mise en place.

En matière fiscale, rappelons que pour les clients désireux d'initier ou de poursuivre la transmission de leur patrimoine, l'abattement en ligne directe est passé de 50 000 € à 156 359 € depuis le 22 août 2007 (loi TEPA), et que cet abattement est renouvelé tous les six ans. S'y ajoute la possibilité pour chaque parent de donner, sous certaines conditions, une somme d'argent de 31 272 € sans droits de donation.

L'ensemble de ces éléments met en lumière tout l'intérêt de faire le point périodiquement avec votre notaire sur l'adéquation des solutions mises en place initialement sur la base de votre situation du moment avec, le cas échéant, vos nouveaux objectifs patrimoniaux.

conseils
par des **notaires**

www.notaires.fr

Legs et donation : gare à l'abus de droit

Des petits-enfants renoncent à des legs de leur grand-père décédé. Par la suite, les enfants du défunt consentent à leurs propres enfants (petits-enfants du défunt) une donation d'un montant équivalent à celui des legs. De cette façon, les petits-enfants ont bénéficié d'un abattement nettement supérieur à celui auquel ils auraient eu droit en acceptant le legs. L'administration fiscale considère qu'une telle procédure constitue un abus de droit.

Conseils par des notaires n° 383