

ENTRETIEN AVEC BENOIT RENAUD,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'UNION NOTARIALE FINANCIÈRE,
ANCIEN PRÉSIDENT DU CONSEIL SUPÉRIEUR DU NOTARIAT

« Privilégiez la performance juridique plutôt que la rentabilité affichée! »

Premier placement des Français, l'assurance-vie gagne encore en attractivité suite aux récentes réformes fiscales. Mais pour être véritablement efficace sur le long terme, ce choix d'épargne doit s'inscrire dans une analyse approfondie de sa situation patrimoniale. Benoit Renaud nous livre les clés d'une stratégie réussie.

PROPOS RECUEILLIS PAR BARBARA BÉNICHOU

Dans quel cadre intervient l'Unofi?

BENOIT RENAUD: L'Union notariale financière (Unofi) a été créée il y a 30 ans, par le Conseil supérieur du notariat, pour assister les notaires dans leur mission de conseil en organisation du patrimoine de leurs clients. Nous intervenons uniquement à la demande du notaire. En pratique, lorsque vous vous rendez chez votre notaire, ce dernier peut estimer opportun de faire une analyse sur mesure de votre situation patrimoniale, basée sur la configuration de votre famille, votre régime matrimonial et vos besoins en termes de transmission et de revenus. En plus des outils juridiques dont il dispose, il peut vous proposer l'intervention de l'Unofi pour établir plusieurs hypothèses de placements, adaptées à vos attentes: assurance-vie, contrat de capitalisation, SCPI... La particularité de notre structure est de ne pas être attachée à la vente d'un produit, ce qui nous garantit une grande indépendance. De plus, notre fonctionnement repose sur un contrat de confiance entre le client et son notaire.

Pendant longtemps, la gestion du « bon père de famille » reposait presque exclusivement sur l'immobilier. Cette époque est-elle révolue?

B. R.: Effectivement, il y a encore peu de temps, le cercle vertueux était le suivant:

acquisition de la résidence principale puis, à l'issue du remboursement de l'emprunt, achat d'un bien locatif dont on finissait le remboursement une fois en âge de partir à la retraite. Ensuite, on choisissait souvent de revendre, en bénéficiant d'une exonération de plus-value (jusqu'en 2011, elle était totale dès 15 ans de détention...). Certains réinvestissaient alors dans un bien immobilier correspondant à leurs besoins pour la retraite, d'autres dans une assurance-vie. Aujourd'hui, il n'est plus possible de reproduire aussi avantageusement ce schéma. Ainsi, les contraintes qui pèsent sur le bailleur privé n'ont fait que s'accroître au fil des ans et il faut désormais attendre 30 ans pour être totalement exonéré de plus-value immobilière. En outre, les revenus financiers et fonciers ne sont plus taxés de la même manière puisque ces derniers sont à présent soumis à la CSG CRDS puis au taux marginal d'imposition sur le revenu. Enfin, l'IFI (le nouvel ISF), qui cible uniquement le patrimoine immobilier, enfonce le clou.

Quel schéma préconisez-vous aujourd'hui?

B. R.: Il n'y a pas de « solution type ». Tout dépend de votre situation familiale. Il est clair qu'un célibataire sans enfant n'a ni les mêmes besoins, ni les mêmes attentes



© Marco Rochas

« Effectuer des points d'étape, à intervalles réguliers, est indispensable. »

qu'une famille recomposée avec des enfants de lits différents.

Toutefois, on peut appliquer quelques grands principes. L'acquisition de la résidence principale demeure un gage de sécurité, cela répond à un besoin et permet, dans le même temps, de se constituer un capital. Selon l'âge auquel on accède à la propriété, il est également important de choisir un bien adapté à une possible dépendance future.

Ensuite, il est nécessaire de prévoir deux niveaux d'épargne : d'un côté, une trésorerie immédiatement disponible ; de l'autre, un placement à long terme que chacun choisit en fonction de son appétence pour le risque. À titre d'exemple, ceux qui privilégient la prudence peuvent opter pour la souscription de SCPI ou de contrats de capitalisation garantissant une création de richesse « en circuit fermé ».

Où s'informer avant de contracter une assurance-vie ?

B. R. : Le plus important consiste d'abord à réaliser un bilan de sa situation, sur les plans familial, patrimonial, financier et fiscal, et c'est le rôle du notaire de proposer cette approche globale. Ensuite, spécifiquement, il faut éclaircir certains points en se posant les bonnes questions : dois-je souscrire seul ou avec mon conjoint ? Les capitaux proviennent-ils d'une donation ou d'une succession ? Y a-t-il des formalités juridiques particulières à respecter ? Si vous n'avez pas les connaissances requises, il est indispensable d'être accompagné par un professionnel pour comprendre les caractéristiques, le fonctionnement et

le contexte juridique de mise en application des contrats d'assurance-vie.

Comment s'y retrouver parmi les différents types de contrats ?

B. R. : Aujourd'hui, les contrats d'assurance-vie « épargne » se ressemblent de plus en plus. Les compagnies ne commercialisent pratiquement plus de contrats libellés en euro, au profit des contrats multisupports. Toutefois, il me semble utile de privilégier un contrat offrant certaines possibilités comme la co-souscription par des époux communs en biens. Ce mécanisme permet à l'un ou l'autre, ou aux deux époux, d'être assurés, selon différents critères notamment fiscaux. Disposer de différentes options de gestion automatique des unités de compte telles que la sécurisation des plus-values ou la dynamisation de l'épargne est également un bon point. De même, certains contrats garantissent, en cas de décès, le montant investi par le souscripteur en cas de baisse de la valeur des unités de compte. C'est une garantie intéressante.

Ce qui est aussi très important, c'est le « service après-vente », pour pouvoir adapter en permanence le contrat souscrit aux évolutions de sa situation personnelle, familiale, patrimoniale, aux changements fiscaux... Effectuer des points d'étape sur l'organisation patrimoniale globale, à intervalles réguliers, est indispensable.

Quels sont les écueils à éviter ?

B. R. : Il ne faut pas céder à la tentation du taux d'intérêt affiché sur la dernière période. En effet, ces performances financières annuelles correspondent aux résultats passés et ne sont donc, en aucun cas, des garanties pour l'avenir. Bien sûr, c'est tentant d'aller vers le « clinquant », mais cette logique ne repose ni sur la prudence, ni sur la raison.

À l'heure où il est possible d'emprunter, pour acheter un bien immobilier, à des taux de 1,5 % sur 15 ans, la rémunération de l'épargne ne peut enregistrer que des performances en conséquence. Au final, même si cela n'est pas le premier réflexe, mieux vaut se concentrer sur la performance juridique en faisant les bons choix, notamment dans le libellé de la clause bénéficiaire (voir page 34). ♦