

Assurance-vie : les points essentiels !

Depuis plus de 30 ans, le contrat d'assurance-vie est présenté pour l'essentiel comme un placement financier. Mais n'est-ce pas réducteur ? À travers les exemples de Charlotte, Julien, Paul et François, voici nos recommandations juridiques et fiscales pour vous aider à tirer profit de la performance de votre contrat.

Aujourd'hui, les assureurs ne proposent plus que des contrats d'assurance-vie « multi-supports », possiblement investis en actions, obligations, parts de société immobilière, etc. Et s'il est obligatoirement rappelé que les performances passées ne préjugent pas des performances futures et que le capital investi n'est pas garanti, l'accès aux différents marchés financiers de la planète est un argument commercial prédominant. Cependant, si cette recherche de la performance financière est légitime, elle ne doit pas occulter qu'il est possible, et même souvent souhaitable, de tirer également profit de la performance juridique potentielle du contrat d'assurance-vie.

Pour tout bien faire de 7 à 77 ans (ou plus)

Le contrat d'assurance-vie apporte une réponse pertinente à de nombreux objectifs. Il permet à la fois de valoriser des économies en constituant une épargne de précaution, de préparer le financement d'un projet à moyen terme ou d'anticiper la diminution de revenus liée à la retraite. Il est donc utile d'ouvrir un contrat d'assurance-vie à tous les âges et, si l'on peut se permettre, le plus tôt sera le mieux (même pour un faible montant) ! En effet, sur le plan fiscal, le contrat d'assurance-vie est « à maturité » à partir de la 8^e année de sa souscription, c'est-à-dire qu'en cas de rachat, la fiscalité est alors la plus douce. Cela vaut pour tous les versements effectués, y compris ceux qui n'auraient été effectués que trois ou quatre années avant le rachat. L'antériorité fiscale est déterminée par la date de souscription du contrat. Peu importe celles des versements ultérieurs.

L'assurance-vie et le mariage

Faut-il souscrire un contrat d'assurance-vie avant de passer devant Monsieur ou Madame le maire ? C'est la question que se pose Charlotte, âgée de 26 ans, qui va prochainement se marier, sans contrat, avec Julien. La réponse est oui ! Non seulement, nous lui recommandons de le faire, mais nous conseillons



Il peut être judicieux que chaque futur époux ouvre un contrat pour placer des fonds propres avant de souscrire un troisième contrat, commun cette fois après le mariage.

à son futur époux de le faire également. Une fois mariés, Charlotte et Julien pourront souscrire ensemble un troisième contrat. Pourquoi ? Tout simplement pour ne pas mélanger « les fonds propres » (c'est-à-dire les économies de chacun d'avant mariage ainsi que les capitaux qu'ils sont susceptibles de recevoir de leur famille respective pendant le mariage, qu'il s'agisse de donation ou de succession) – et « les fonds communs » issus de l'épargne et des investissements des époux mariés. Cette attention particulière à l'origine des capitaux facilitera les opérations de liquidation de la communauté en cas de changement du régime matri-

monial, mais aussi de divorce ou de succession. À défaut d'avoir souscrit un contrat avant son mariage, Charlotte, une fois mariée, aura tout intérêt à le faire si elle reçoit des capitaux de sa famille. Le cas échéant, nous lui conseillons vivement d'accomplir les formalités du « remploi », bien connues des notaires. Ces formalités consistent à indiquer dans un écrit que les fonds versés sont des fonds propres et que l'on souhaite qu'ils le demeurent.

La souscription de plusieurs contrats

Il est possible de souscrire plusieurs contrats d'assurance-vie. Mais est-ce judicieux ? Réponses avec Paul et François, deux collègues du même âge pour qui les conseils seront différents.

L'exemple de Paul. Paul, 34 ans, célibataire, a ouvert un contrat d'assurance-vie il y a maintenant près de 5 ans en versant 1000 €. Son activité professionnelle l'amène à déménager tous les 18 mois environ. Comme son employeur prend en charge à chaque fois la location d'un logement, il vient de vendre son appartement et dispose d'une somme de 200 000 € à investir. Il envisage d'ici quelques années de faire un achat immobilier, soit une résidence principale s'il ne dispose plus d'un logement de fonction, soit une résidence secondaire. S'il est satisfait de son contrat d'assurance, il a tout intérêt à investir dessus; ainsi, au moment du rachat il sera faiblement taxé, car il profitera de l'antériorité fiscale de celui-ci.

L'exemple de François. François est titulaire d'un contrat d'assurance depuis six ans. À la suite du décès de sa grand-mère, il dispose d'un capital de 100 000 € à placer. François pense qu'il aura besoin d'une partie de ce capital d'ici quelques années pour réaliser de gros travaux dans une maison de famille. Verser cette somme sur son contrat d'assurance-vie n'est pas une mauvaise idée. Mais il y a peut-être mieux à faire. Pourquoi ? Parce que François, lorsqu'il a souscrit son contrat, y a versé non pas une petite somme comme Paul mais un capital de 130 000 €, provenant d'une donation de ses parents. En faisant le versement de 100 000 € sur son contrat, François profiterait également de l'antériorité fiscale de celui-ci. Mais, en souscrivant un nouveau contrat, François pourra au moment du rachat choisir de le faire sur le premier ou sur le second contrat. Or, sur ce dernier, il y aura a priori moins d'intérêts taxables que sur le premier. Il faudra alors que François demande une simulation à la compagnie d'assurance pour choisir la solution la plus favorable fiscalement. François devra impérativement faire un point sur sa situation financière au moment des travaux. Son idée initiale de procéder à un rachat sur l'un de ses contrats d'assurance-vie ne sera pas forcément la meilleure solution à ce moment-là. Il lui faut étudier

Une erreur à éviter : la clôture du contrat

Laisser sur son contrat ne serait-ce que la somme minimale prévue aux conditions générales permet de conserver le bénéfice de son antériorité fiscale pour un éventuel versement ultérieur. Pourquoi s'en priver ?

les autres possibilités et en comparer le coût financier et fiscal. En effet, peut-être sera-t-il moins coûteux de faire un prêt amortissable (ou encore une avance auprès de la compagnie d'assurance) car cela évite le coût fiscal du rachat.

Une clause bénéficiaire toujours à jour !

La rédaction de la clause bénéficiaire est un point capital. Il convient d'y prêter une attention toute particulière.

La clause doit répondre à deux principes : être personnalisée pour répondre précisément à la volonté du souscripteur, à sa situation familiale et patrimoniale, et être claire, dépourvue d'ambiguïté.

Personnalisée car les clauses types, proposées le plus souvent, ne peuvent pas répondre à toutes les situations. En la matière, le « sur-mesure » est incontournable.

Clare et non ambiguë pour faciliter le versement des capitaux au bénéficiaire désigné. Lorsque celui-ci est nommément désigné, tous les éléments permettant de le retrouver doivent être indiqués : son nom, son nom de jeune fille, ses prénoms, sa date et son lieu de naissance, ainsi que son adresse au jour de la désignation.

Il est probable que le contrat co-souscrit par Charlotte et Julien son conjoint, dont le dénouement est prévu au premier décès, aura pour bénéficiaire le conjoint survivant. Mais Charlotte doit se poser la question du bénéficiaire de son contrat personnel lorsqu'il sera alimenté à l'aide de donations ou d'héritages familiaux. Voudra-t-elle, là aussi, désigner son conjoint ? En présence d'enfants communs, très certainement, son conjoint étant également le père de ses enfants. Mais en l'absence d'enfants communs ? Sa préférence ira peut-être alors à ses parents ou ses frères et sœurs.

Paul et François, aujourd'hui célibataires sans enfant, doivent également se poser la question de la désignation bénéficiaire de leurs contrats. La clause-type désignant « le conjoint, à défaut les enfants, vivants ou représentés, à défaut les héritiers » n'est pour l'heure d'évidence pas adaptée. ■

UNOFI

UNION NOTARIALE ET FINANCIÈRE

FAMILLE Génération pivot

Quand il faut aider parents et enfants

conseils
des notaires
N°473 TRIMESTRIEL OCT-NOV-DÉC 2019

conseils des notaires

L'info familiale et patrimoniale pour tous

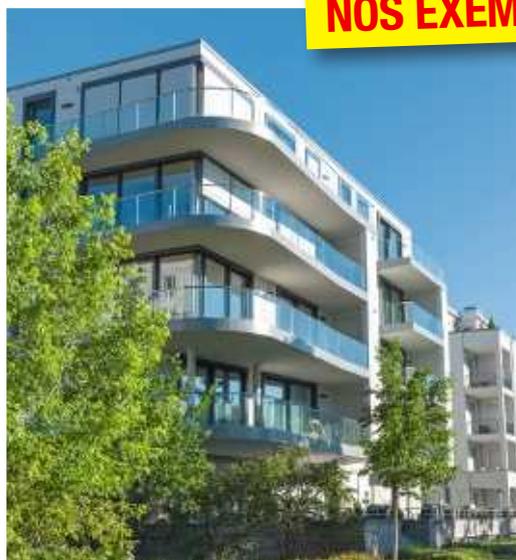
IMMOBILIER



Paris
Record battu !
5 arrondissements
à 12 000 € le m²

INVESTIR VOTRE ARGENT CONSTRUIRE L'AVENIR

NOS EXEMPLES DE STRATÉGIES PATRIMONIALES



IMMOBILIER
Optez pour
le long terme



ASSURANCE-VIE
Épargnez et protégez
votre famille



PLACEMENTS
Sortez des sentiers
battus

LA CONSULTATION
DU NOTAIRE

Eva et Julien
« Entre Pacs
et mariage,
notre cœur
balance »

PRATIQUE

Donner
l'usufruit
pour aider
sans se démunir

INTERVIEW

Thierry Lhermitte
« Je considère les
chercheurs en médecine
comme des héros »

