

# L'assurance-vie : une réalité multi-facettes

La nature de ce produit est totalement différente selon le pays où le contrat est souscrit. Outil patrimonial en France, il est considéré comme un mécanisme d'épargne en Belgique. Sans oublier les fonds dédiés luxembourgeois, qui continuent d'offrir des alternatives aux gros patrimoines à la recherche de gestion sur mesure.

Texte Frédéric Lejoint

Rien n'est en principe plus simple qu'un contrat d'assurance-vie, qui permet de se constituer au cours de sa carrière un pactole qui pourra être utilisé pour financer son train de vie une fois arrivé à l'âge de la retraite, ou d'assurer la transmission d'une partie du patrimoine lors du décès. La réalité est toutefois relativement éloignée de ce cadre théorique et la manière d'utiliser une assurance-vie pourra être très éloignée selon qu'on se place dans un cadre français, belge ou luxembourgeois. Petit tour d'horizon selon les pays.

## France : patrimonial

Au niveau du marché français pris globalement, l'assurance-vie est un produit très répandu, et pas destiné uniquement à une clientèle fortunée. Cela représente 1.500 milliards d'euros, dont 80 % dans des produits de type Universal Life, à savoir des contrats dans lesquels le preneur dispose de la liberté de payer ce qu'il veut, quand il veut. Le montant reçu à l'échéance dépend du montant des primes versées et des taux d'intérêt reçus tout au long de la durée du contrat. « Ces produits très standardisés bénéficient d'un traitement fiscal favorable, tant qu'il n'y a pas de rachat de la part de l'épargnant », souligne Bastien Perrine (Country Manager France de Vitis Life). Si les primes du

contrat sont versées avant 70 ans, elles seront traitées à part dans la succession, avec un taux maximal d'imposition de 31,25 %, contre des taux de droits de succession qui peuvent grimper jusqu'à 45 % en ligne directe.

En France, l'essor de l'assurance-vie s'est fait vers le milieu des années 80, grâce à l'émergence de nouveaux produits, plus souples, plus transparents et surtout plus rentables, couplés à un avantage fiscal intéressant, à savoir l'exonération des droits de succession. « Même si les avantages fiscaux liés à ce type de produits ont été progressivement rabotés, la fiscalité qui y est attachée reste encore un argument de poids pour vendre des assurances-vie en France », souligne Marc Vrijman (AFER Europe). « Dans un grand nombre de cas, les assurances-vie permettent d'échapper aux droits de succession. Un couple avec trois enfants pourra ainsi transmettre plus de 300.000 euros par

## Produit hybride

Le monde de l'assurance est en constante évolution, avec des produits hybrides qui peuvent être proposés aux investisseurs, tel ce produit de branche 23 d'ING appelé ING Lifelong Income. Sans capital garanti, il propose aux investisseurs une rente à vie de 4-5 % par an. Pour financer cette rente, le produit jouera sur l'appréciation du capital investi. Au décès, le solde revient dans la masse successorale et est soumis aux droits de succession. Il se peut toutefois que le capital puisse avoir fortement diminué à la mort du souscripteur, suite aux versements annuels de la rente et au fait que le capital est investi dans des actifs financiers qui peuvent se montrer plus volatils qu'un placement obligataire sans risque.

enfant sans payer de droits de succession (150.000 € d'abattement + 152.500 € d'exonération liée à l'assurance-vie) »

Comme en Belgique, l'encaissement a souffert en 2011 et 2012, avec des clients se tournant davantage vers l'immobilier, notamment en raison des incertitudes quant au cadre fiscal de l'assurance-vie et des rendements en baisse. « L'État français n'y a finalement pas tou-

ché, mais l'impact sur l'encaissement a été sensible », souligne Marc Vrijman (AFER Europe). « De plus, les rendements offerts en France sur les contrats d'assurance restent intéressants, comparés aux taux des livrets A et autres LDD. Mais si les taux obligataires restent durablement bas, il arrivera bien un moment où les rendements vont diminuer. Notre bon rendement (3,36 % nets en 2013) vient



« Les assurances-vie permettent bien souvent, en France, d'échapper aux droits de succession. »

Marc Vrijman, AFER Europe



[[ **Les contrats de branche 21 se révèlent plus attrayants que le compte épargne à la condition de garder son contrat pendant au minimum huit années.** ]]

**Michel De Bolle**, ING

de notre structure de frais très légère, qui nous permet de grappiller quelques points de rendement par rapport à la concurrence. Nous sommes huit en Belgique, 150 en France, pour des actifs sous gestion qui dépassent les 46 milliards d'euros. »

#### **Belgique : épargne et donation**

Les contrats d'assurance-vie belges sont grosso modo identiques à ceux qu'il est possible de trouver en France. Un contrat en unité de compte s'appellera par exemple un contrat de branche 23 ; et un contrat en euros sera un contrat de branche 21. En Belgique, l'assurance-vie est avant tout un produit de placement, soit sans taxe sur les plus-values pour les produits de branche 23, soit avec avan-

## Finance

### Vers la fin des fonds dédiés en Belgique ?

Une loi belge d'avril 2014 (qui sera en vigueur en novembre pour les nouveaux contrats d'assurance) compte limiter fortement le recours aux fonds dédiés luxembourgeois. Il ne sera désormais plus possible pour les nouveaux contrats d'investir dans d'autres produits financiers que des titres cotés, ou des valeurs sur lesquelles l'assureur est réellement en mesure d'évaluer les risques. Il devra aussi placer maximum 5 % dans une même valeur et maximum 20 % dans une même banque, d'où la frénésie actuelle de certains bancassureurs à faire rapidement souscrire de nouveaux clients. « Dans la pratique, cela va limiter la gamme d'investissement aux classes d'actifs accessibles à un fonds de placement traditionnel, vu que le spectre d'actifs qu'il sera possible de mettre dans ces fonds sera beaucoup plus réduit », souligne Manoël Dekeyser (Dekeyser & Associés).

Pour les fonds dédiés existants, cette loi ne s'appliquera pas si le contenu du fonds dédié n'est pas modifié. Mais lorsqu'un changement interviendra dans la politique d'investissement, il devra se mettre en conformité avec la nouvelle loi. « C'est une vraie surprise pour les clients qui ont souscrit de tels produits, relève Me Grégory Homans (fiscaliste au cabinet Dekeyser & Associés). Cette loi sera critiquée et contestée par les compagnies luxembourgeoises, car on voit ici un État étranger (la Belgique) qui leur impose de nouvelles règles, alors qu'elles ne sont en principe soumises qu'aux règles prudentielles des autorités de contrôle du Grand-Duché. Cette loi est trop récente pour savoir si elle pourra être contestée, mais il est néanmoins certain que dans l'intervalle, elle mettra un frein à cette activité en Belgique. Cette loi a néanmoins le mérite de recadrer le débat concernant les fonds dédiés, qui se rapprochaient parfois beaucoup d'un fonds d'investissement sans avoir un encadrement quant à leur contenu. Une autre question en suspens sera de savoir ce qu'il adviendra du contrat luxembourgeois souscrit par un expatrié du temps où il était encore résident fiscal français. La plus grande prudence s'impose donc à l'heure actuelle. »

tage fiscal pour les produits de branche 21. « Ces derniers offrent une alternative plus attrayante que le compte d'épargne à condition de garder son contrat pendant au moins 8 ans, car aucun précompte de 25 % ne sera prélevé une fois ce délai écoulé », souligne Michel De Bolle (responsable commercial chez ING Life & Non Life Belgium). Un contrat d'assurance-vie va permettre de faire hériter une personne de votre choix via une « stipulation pour autrui ». Lors du décès du preneur d'assurance, le contrat sera toutefois soumis aux droits de succession, qui peuvent monter en Belgique à 30 % (27 % en Flandre) en ligne directe et à des tarifs plus élevés en ligne indi-

recte. Si le contrat a été souscrit en France, l'État français pourrait également soumettre les versements à un prélèvement forfaitaire de 20 %, selon la date à laquelle le contrat a été souscrit lorsqu'il avait son domicile fiscal en France. En ligne directe, c'est donc dans cer-



tains cas près de 50 % du contrat qui est menacé. Ceci explique pourquoi les banquiers privés belges recommanderont souvent de dénouer les contrats souscrits en France si l'objectif est de s'installer durablement en Belgique. Il existe toutefois certaines dispositions qui peuvent permettre d'échapper aux droits de succession. La plus connue est la donation mobilière à un enfant qui vit en Belgique, à charge de celui-ci de souscrire le contrat d'assurance-vie au bénéfice des parents. Ceci va permettre d'éviter les droits de succession au décès du parent, et permettra aux parents de garder un contrôle sur la somme donnée si la donation et le contrat d'assurance sont bien structurés. « Dans un contexte franco-belge, l'assurance reste aussi un bon outil de planification patrimoniale. Elle peut permettre, selon la situation,

**L'assurance reste aussi un bon outil de planification patrimoniale. ))**

Manoël Dekeyser,  
Dekeyser & Associés

à un résident belge de transférer ses biens mobiliers à des résidents français sans impôt ou avec un impôt limité », souligne Me Manoël Dekeyser (fondateur du cabinet d'avocats spécialisé en fiscalité du patrimoine Dekeyser & Associés). « Il existe aussi la possibilité pour le preneur d'assurance de changer en cours de route la structure d'un

### Taxe à 2 %

Sur le marché belge, les volumes en branche 21 (produit de placement) ont été pénalisés par une hausse de la taxe sur les nouvelles primes à 2 %. « Cette mesure fiscale a fortement touché les montants perçus sur ces produits, pourtant très importants dans le cadre de la constitution d'une pension », souligne Michel De Bolle (ING Life & Non Life Belgium). « Dans le même temps, les produits sans capital garanti de Branche 23 ont enregistré une hausse de leurs encours, les investisseurs recherchant des formules un peu plus risquées afin d'avoir un rendement plus intéressant. »

« La taxe de 2 % à l'entrée signifie que, en prenant compte également les droits d'entrée prélevés par les compagnies d'assurance, l'investisseur n'enregistrera une progression de son capital qu'à partir de la deuxième ou troisième année, si son assureur n'est pas trop gourmand », souligne Marc Vrijman (AFER Europe). « Cette taxe force donc les épargnants à devoir garder plus longtemps leur argent afin de compenser le manque à gagner sur les premières années du contrat. Sur la durée, le rendement sera largement supérieur à ce que l'on obtient sur un livret d'épargne. »

**La portabilité de nos contrats permet d'accompagner le client sans devoir détricoter les contrats à chaque changement de pays. ))**

Nicolas Limbourg, CEO Vitis Life

## Finance

contrat qui entraînerait des droits de succession et par exemple céder la totalité des droits financiers sur le contrat à un enfant ou à son conjoint. Pour ce faire, il suffit de réunir les trois parties (le cédant, le cessionnaire et la compagnie d'assurances) afin d'officialiser le transfert du contrat. Un passage devant notaire ne sera pas nécessaire dans ce cas de figure. »

### Luxembourg : sur mesure

Pendant de nombreuses années, les banquiers et assureurs luxembourgeois ont démarché l'épargnant fortuné belge. Ils proposaient de souscrire un fonds dédié, un contrat d'assurance-vie « à la carte » dans lequel le chef d'entreprise ou le rentier nouvellement retraité pouvait mettre ce qu'il voulait : parts de la société familiale, actions, fonds de placement, œuvres d'art, etc. Les fonds internes dédiés (FID) sont des contrats en libre prestation de service (qu'il est possible de souscrire dans un État autre que celui de résidence), qui se voit accorder le mécanisme de protection des avoirs dans le cadre réglementaire luxembourgeois. Les fonds déposés dans le contrat d'assurance continuent d'être la seule propriété du client, même en cas de faillite de l'institution dépositaire ou de la compagnie d'assurance.

Un autre avantage des FID est de pouvoir adopter une gestion sur mesure des actifs, et il pourra par exemple déterminer le niveau de risque souhaité, voire modifier l'orientation de la gestion pendant le contrat. Ceci rend donc ce type de produits très intéressant dans le cadre d'une gestion globale de patrimoine. De fait, les FID ne sont vraiment accessibles qu'à partir de 250.000 euros, et ce n'est qu'à partir de 2,5 millions d'euros que le client aura accès à l'ensemble des possibilités. « Le Luxembourg attire aujourd'hui les clients français fortunés, qui ont des exigences plus élevées en matière de gestion de leurs actifs », souligne Bastien Perrine (Vitis Life). « Les solutions y sont plus souples qu'en France, où le client n'aura pas son mot à dire dans le fonc-

### Vitis Life

Vitis Life propose un contrat d'assurance de type « engagement individuel de pension (EIP) » particulièrement intéressant pour les dirigeants d'entreprises. « C'est un contrat civilement et fiscalement soumis à l'avis des autorités fiscales de son pays de résidence, par exemple en cas de décès, ou de plus-value lors de la réalisation du contrat », souligne Nicolas Limbourg (CEO de Vitis Life). Pour le client domicilié en Belgique, il sera donc soumis à la législation belge mais bénéficiera des protections offertes par le Luxembourg au niveau prudentiel. L'entreprise doit avoir une personnalité juridique et être assujettie à l'impôt des sociétés belges, tandis que le dirigeant doit être un indépendant, résident belge qui perçoit une rémunération régulière et mensuelle de la part de cette entreprise. Ce produit permet à une entreprise de constituer une pension complémentaire au profit de son dirigeant d'entreprise d'une manière fiscalement efficiente. Le montant maximum des primes pouvant être versé dans ce type de contrat est calculé suivant une formule dénommée la règle de 80 % : la somme de la retraite légale et des diverses retraites complémentaires du deuxième pilier doit rester sous la barre de 80 % de la dernière rémunération perçue par le dirigeant. Il y aura toutefois une possibilité de rattrapage, par exemple si le dirigeant se rend compte à 55 ans que sa société n'a pas encore pris les mesures pour financer sa retraite.

tionnement du contrat, avec des règles qui peuvent changer de manière unilatérale en matière de gestion, chose qui ne pourrait jamais se produire au Luxembourg où les modifications dans le fonctionnement du fonds dédié ne peuvent se faire sans l'aval du client dans le cadre de son contrat de gestion. » Le Luxembourg n'a toutefois pas résisté aux pressions poussant vers une transparence de plus en plus importante des flux financiers internationaux, caractérisée notamment par l'obligation de déclaration en Belgique des

contrats d'assurance-vie souscrits à l'étranger. Pour les assureurs et banquiers luxembourgeois qui axaient une partie de leur stratégie sur la commercialisation de ces fonds dédiés, l'heure est aujourd'hui à une marche forcée vers la transparence vis-à-vis des autorités fiscales des différents pays dans lesquels ils démarchent encore les clients fortunés.

« C'est une évolution que nous avons anticipée depuis plusieurs années, en proposant des solutions à la carte en fonction des besoins à une clientèle fortunée qui recherche avant tout de l'accompagnement et des solutions en matière de mobilité internationale, par exemple pour

un Français qui vient s'installer à Bruxelles avec des enfants à Londres et qui recherche des solutions pour le long terme en fonction de l'environnement familial. Notre multi-culturalité est à ce titre un de nos grands atouts, de même que la portabilité de nos contrats qui permet d'accompagner le client sans devoir détricoter les contrats à chaque fois qu'il change de pays de résidence. C'est une évolution qui se généralise aujourd'hui, même si tous les acteurs n'ont pas avancé à la même vitesse dans ce domaine », souligne Nicolas Limbourg (CEO de Vitis Life). « Notre but sera de proposer des produits innovants par rapport à ce qui est déjà disponible au niveau national. En France, nous avons par exemple un contrat visant une clientèle très fortunée dont les principes sont conformes aux préceptes de la finance islamique. »

« Les fonds dédiés ne sont pas des produits d'assurance. Ces montages ont parfois été utilisés à outrance, uniquement pour des raisons fiscales. Ce ne pouvait pas être une bonne chose, et personne ne se posait la question de savoir comment sortir de tels montages. Aujourd'hui, les banquiers luxembourgeois exigent de leurs clients étrangers qu'ils régularisent leur situation par rapport à leur administration fiscale, ce qui se fait parfois avec pertes et fracas », ironise Marc Vrijman (AFER Europe). « Je ne suis toutefois pas résolument opposé aux fonds dédiés, à partir du moment où cela ne répond pas uniquement à des critères fiscaux, mais par exemple pour faire en sorte que le portefeuille soit géré de telle ou telle manière. » ■



« Le Luxembourg attire aujourd'hui les clients français fortunés, qui ont des exigences plus élevées en matière de gestion de leurs actifs. »

Bastien Perrine, Vitis Life

100 | L'ESPRIT | 15 Mars 2011