

L'assurance-vie : un outil patrimonial ?



© FOTOLIA

« L'assurance-vie dans l'Hexagone a connu un essor impressionnant sur les vingt-cinq dernières années », souligne Marc Vrijman (AFER Europe), « notamment grâce aux avantages fiscaux qui y sont attachés. C'est d'ailleurs devenu le placement préféré des Français, avec 60 % de l'épargne financière qui s'investit dans ce type de produit. En comparaison, la Belgique est clairement à la traîne. Une des raisons en est peut-être que les assureurs belges sont souvent des banquiers. Il peut dès lors y avoir un arbitrage à faire entre proposer des produits bancaires moins rémunérés (entre 1,5 et 2,5 %) et un produit d'assurance-épargne qui rapporterait entre 3,5 et 4 % ». Dans la pratique et pour le commun des résidents belges, l'assurance-vie sera avant tout considérée

comme un véhicule d'épargne, permettant de gagner quelques pourcents en plus que les comptes bancaires, tout en bénéficiant d'un traitement fiscal favorable durant les années de versement des primes.

Lourde pénalité

Jean-Jacques Debacker (BNP Paribas Fortis) rappelle que « les contrats d'assurance-vie belges sont grosso modo identiques à ceux qu'il est possible de trouver en France. Seule la dénomination change. Un contrat en unité de compte (Branche 22) s'appellera par exemple un contrat de Branche 23 ; et un contrat en euros (Branche 20) sera un contrat de Branche 21.

En France, c'est un outil efficace pour retarder le moment de la taxation tant qu'il n'y a pas rachat

ou décès. Des prélèvements sociaux de 12,3% sont perçus, de même qu'un prélèvement fiscal de 20% en cas de décès ». Le traitement en Belgique sera totalement différent.

Texte Frédéric Lejoint

« En Belgique, un contrat d'assurance-vie au bénéfice de ses enfants va entrer directement dans la masse successorale au moment du décès », confirme Hervé Podevyn (Crédit Agricole Van Moer Courtens). « Il sera alors soumis aux droits de succession (30% en ligne directe), plus éventuellement à un prélèvement forfaitaire en France de 20 %, selon la date à laquelle le contrat a été souscrit quand son domicile fiscal

était en France ». En ligne directe, c'est donc dans certains cas près de 50 % du contrat qui se trouve menacé. « Il faudra faire un audit des contrats existants et voir s'il faut maintenir ou déboucler les contrats. L'option d'un rachat des contrats est souvent la meilleure solution. Il est préférable de repartir sur une base saine », confirme ainsi Thibaut Meurice (de Meeschaert Family Office Belgique).

« La résiliation dépendra depuis combien de temps le contrat a été souscrit en France par exemple, les pénalités pour les contrats souscrits il y a moins de quatre années pouvant être élevées »

Retour en France

Les spécialistes patrimoniaux mettent souvent en avant le fait qu'il peut être intéressant de souscrire un contrat d'assurance-vie en Belgique afin de ne pas être imposé en cas de retour ultérieur en France. « L'administration fiscale a souvent un temps de retard, et un jour ou l'autre, je m'attends à ce qu'une circulaire mette fin à cette pratique » prévient Marc Vrijman (AFER Europe). « Il est imprudent d'affirmer qu'un contrat signé en Belgique sera exempté de droits de succession quand le client retournera en France ». Manoël Dekeyser (Dekeyser & Associés) tient toutefois à tempérer. « Même si le contrat souscrit en Belgique était soumis à un prélèvement, le taux de 20 % serait encore plus intéressant que celui appliqué en vertu des droits de succession français ».

Nouvelle disposition en Région wallonne

Depuis août 2010, il est possible, en Région wallonne, de faire une donation de la clause bénéficiaire de son contrat d'assurance-vie, en enregistrant la valeur de rachat du contrat et l'acceptation de celui-ci par le(s) bénéficiaire(s). Il suffira de payer les 3,5 ou 7 % de droits de donation sur cette valeur. Cela évitera au(x) bénéficiaire(s) de payer des droits de succession sur le montant « donné » au décès. Les droits de succession éventuels ne seront alors dus que sur la performance éventuelle du contrat d'assurance-vie entre le moment de la donation et du décès, ce qui permet de limiter considérablement les droits de succession éventuels.

prévient Jean-Jacques Debacker (BNP Paribas Fortis). Une fois installé en Belgique, les contrats devront donc souvent être dénoués afin de choisir d'autres formes d'optimisation patrimoniale du cru. Et qui dit planification successorale à la belge, dit presque toujours un passage par la case donation (voir encadré).

Donation et assurance

Comment combiner la donation et l'assurance-vie ? Une assurance-vie est d'habitude souscrite par les parents au bénéfice des enfants, ce qui comporte, on vient de le voir, le désavantage de voir le contrat rentrer dans la masse successorale au décès du souscripteur. Le principe sera dès lors d'inverser le raisonnement en faisant une donation préalable

aux enfants qui résident en Belgique, qui vont alors 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 à ce dernier de pouvoir garder un bon contrôle sur la somme donnée.

« La donation pourra être assortie d'une rente au bénéfice du parent et d'un droit de regard sur la manière dont le contrat sera investi. On pourra également prévoir des règles de rapport pour qu'au jour du décès du parent, l'enfant résidant en Belgique soit amené à donner à ses frères et sœurs la part qui leur revient, rapports qui ne seront pas soumis aux droits de succession » souligne Hervé Podevyn (Crédit Agricole Van Moer Courtens). « En outre, le parent peut aussi obtenir un droit

de veto sur le contrat afin d'éviter que son enfant ne modifie certains éléments du contrat en cours, voire repousser l'échéance à laquelle les fonds seront disponibles. Le non-respect des différentes clauses liées à la donation permettra même d'envisager un retour dans le patrimoine si l'entente avec l'enfant se détériore ». Manoël Dekeyser (Dekeyser & Associés) souligne toutefois un danger auquel peuvent être confrontés les parents qui mettent sur pied cette structure.

« Afin de ne pas biaiser la relation avec les enfants, nous conseillons des structures dans lesquelles les enfants ne savent pas qu'ils vont recevoir une somme au décès des parents ». Dans la pratique, cela passera par des donations croisées entre époux (sous régime de séparation de biens) qui souscriront chacun une assurance-vie. « Le problème sera souvent de faire comprendre et accepter ce genre de mécanismes personnalisés pour une situation familiale bien spécifique aux compagnies d'assurances classiques ».

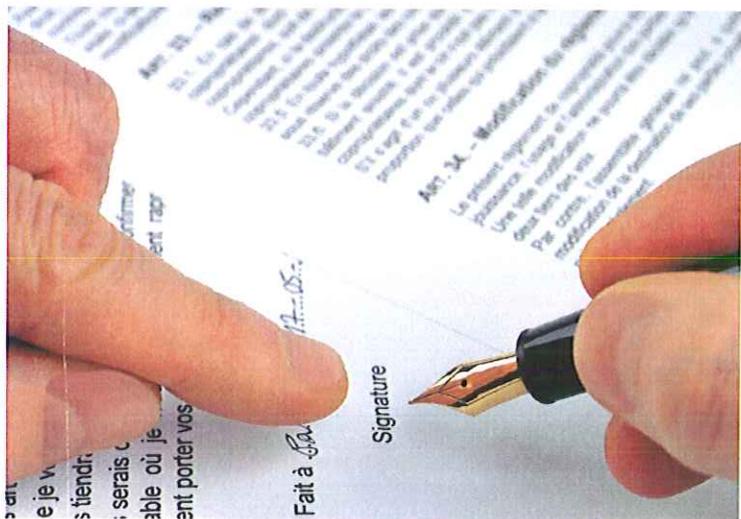
Bien vérifier les clauses

L'assurance-vie serait-elle la solution miracle pour les parents qui veulent garder le contrôle sur le patrimoine tout en préparant la succession ? Oui, mais dans une certaine mesure, et en faisant bien attention à se faire aider par des spécialistes.

Il faut inverser le raisonnement et procéder à une donation préalable aux enfants résidant en Belgique.

« Au niveau de Meeschaert Family Office Belgique, nous ne poussons pas vers l'assurance-vie à outrance. Il faut être prudent dans la manière dont seront rédigées les clauses du contrat, et ne pas mettre en danger les droits des héritiers réservataires. Nous ne conseillons l'utilisation de cet outil qu'avec un intermédiaire qui le maîtrise, par exemple un avocat qui aidera à la rédaction des clauses, et ne pas se fier uniquement aux propositions de son banquier ou de son assureur », souligne Thibaut Meurice.

« C'est aussi une solution qui va lier un client vis-à-vis de sa banque. Il ne faut utiliser l'outil d'assurance-vie que lorsqu'elle a un sens et apporte une valeur ajoutée au client ». « S'il est possible d'obtenir le même résultat



Le régime de la donation

Il existe deux grands types de donation en Belgique. La première solution sera une donation indirecte, qui ne nécessite aucun acte écrit, et qui peut se faire sans frais par un transfert de compte à compte entre parents et enfants. Le risque est de voir cette donation revenir dans le patrimoine en cas de décès du donateur dans les trois ans qui suivent la date de la donation.

L'autre solution sera d'enregistrer plutôt la donation auprès de l'administration fiscale en profitant d'un taux libératoire très bas (3 % en ligne directe et jusqu'à 7 %). Le choix entre ces différentes formules dépendra essentiellement de l'âge et de l'état de santé du donateur. Il est également possible de transformer une donation indirecte en donation enregistrée si la situation du donataire se dégrade rapidement.



Finance Conseils

Un peu de lecture

Pour les lecteurs qui seraient intéressés de creuser plus en profondeur cette problématique, nous pouvons leur conseiller la lecture du livre « Ingénierie Patrimoniale : questions dans un contexte franco-belge », publié en 2009 chez Larcier sous la direction de l'avocat patrimonial François Derème, et dont plusieurs passages sont consacrés à la problématique de l'assurance-vie.

avec une assurance-vie ou une donation, il faut effectivement une grande maîtrise du droit civil et des assurances afin de stipuler toutes les clauses du contrat d'une façon qui ne soit pas dangereuse », prévient à ce propos Manoël Dekeyser (Dekeyser & Associés).

Dédiés pour grandes fortunes

Dès lors, chez les spécialistes patrimoniaux pour grandes fortunes, on se tourne de plus en plus souvent vers les compagnies d'assurance luxembourgeoises, qui vont proposer des contrats sur mesure. Il faut compter une mise de départ de 250.000 euros, mais ce n'est qu'à partir de 2,5 millions d'euros que le client peut garder un contrôle total sur l'utilisation des fonds. Accessoirement, il existe également un assureur qui propose des fonds dédiés en Belgique, mais les personnes que

nous avons interrogées n'étaient pas spécialement très enthousiastes quant à la qualité des prestations de cet intermédiaire. « Avant d'envisager les mesures à prendre pour planifier la succession, il faut songer à la manière de structurer le patrimoine avant le décès en privilégiant l'efficacité dans la gestion et la flexibilité.

Et ce n'est que dans un second temps qu'il faudra songer à l'aspect successoral. L'assurance-vie peut avoir un intérêt, mais il n'y aura de réelle plus-value qu'en passant par un fonds dédié. Un fonds interne collectif d'une compagnie d'assurance n'a selon nous que peu d'intérêt. C'est lourd et ça coûte cher. Autant prendre des Sicavs tout de suite », martèle ainsi Hervé Stulemeyer (Patrimoine & Finance).

« En tant qu'avocat patrimonial, mon rôle sera de rechercher la compagnie d'assurance qui acceptera de créer la structuration sur

mesure que nous imaginons. Les compagnies du Luxembourg proposent des fonds dédiés facilitant la mise en place de ces structures, et qui permettent à nos clients de continuer à gérer comme ils l'entendent les capitaux versés. Les assureurs belges fournissent plutôt des solutions standards qu'ils peuvent reproduire un très grand nombre de fois », souligne Manoël Dekeyser (Dekeyser & Associés). Avec un fonds dédié, l'investisseur pourra mettre en œuvre sa politique d'investissement selon le degré de risque souhaité, par le gestionnaire qu'il aura choisi. Plusieurs fonds dédiés peuvent être combinés dans un même contrat d'assurance-vie si les montants investis sont importants, avec des adaptations de la gestion en cours de contrat si le besoin s'en fait ressentir.

« C'est également un outil de consolidation dans lequel divers apports peuvent être faits (actions de la société familiale, portefeuilles de valeurs mobilières, œuvres d'art, etc.), sans parler des avantages fiscaux », souligne Hervé Stulemeyer (Patrimoine & Finance). « Le but est d'avoir une gestion institutionnelle pour un particulier, avec une meilleure rentabilité ainsi que des coûts plus attractifs ».

Attention aux excès

Alors, les fonds dédiés sont-ils la solution miracle à tous les problèmes ? Certains mettent quand même en garde contre les dérives du système, surtout du côté des assureurs et banquiers belges. « Les fonds dédiés, c'est avant tout une demande de personnes très fortunées. Nous n'avons pas de problème sur le principe, mais

C'est l'avocat patrimonial qui trouvera un assureur chargé de créer la bonne structure.

il faut être conséquent. Si le client décide de faire gérer son portefeuille chez nous, il n'aura pas de droit de regard sur le fonds dédié. À défaut de cohérence dans ce domaine, nous pourrions être accusés de monter des mécanismes qui permettent d'échapper à l'impôt », souligne Jean-Jacques Debacker (BNP Paribas Fortis). De son côté, Marc Vrijman (AFER Europe) rappelle que « les bases de l'assurance reposent sur une mutualisation des risques. Or un fonds dédié est un outil d'épargne sur mesure utilisant l'enveloppe « assurance » afin de bénéficier d'avantages fiscaux. Nous sommes donc très loin de l'idée d'une assurance. Il ne faut pas scier la branche sur laquelle nous sommes assis, et éviter de commettre des excès dans la proposition de produits sophistiqués au risque de voir les administrations fiscales corriger le tir un jour ou l'autre. D'ailleurs, la directive européenne sur l'épargne, en révision actuellement, prévoit déjà d'inclure certaines assurances dans leur champ d'application, ce qui n'était pas encore le cas jusqu'à présent ». ■

Assurance décès

Plusieurs intervenants ont aussi mis en avant l'utilité de souscrire une assurance décès. BNP Paribas Fortis recommande un tel contrat si la personne n'est dans le pays que pour un certain nombre d'années (et si ses héritiers vivent en Belgique), afin de couvrir le risque de devoir payer des droits de succession en cas de décès. Chez Crédit Agricole Van Moer Courtens, on recommande également ce genre de contrat pour la période de trois ans durant laquelle les droits de succession seraient dus sur une donation. Enfin, chez Meeschaert Family Office Belgium, Thibault Meurice en prône même une utilisation plus large. « Certains clients ne sont pas toujours prêts à faire une donation d'une partie ou de l'intégralité de leur patrimoine. Une assurance-décès va permettre par exemple aux héritiers de couvrir le montant des droits de succession qu'ils seraient amenés à payer, avec éventuellement une adaptation de la prime en fonction de l'évolution du patrimoine ».