

Capital

N°10 MAI - JUIN -
JUILLET 2020 6,90 €

VOTRE ARGENT

LES MEILLEURS
CONTRATS
SANS RISQUES

LES OPPORTUNITÉS
À SAISIR
EN **BOURSE**

LES OUTILS
POUR **SÉCURISER**
SES GAINS

LES OFFRES
INTERNET
À **PRIX CASSÉ**

LA GESTION
SOUS MANDAT AU
BANC D'ESSAI

LES BONS CHOIX
À FAIRE POUR
SA **RETRAITE**

LES ATOUTS
DE LA FISCALITÉ
SUCCESSORALE

Prudents ou dynamiques...

80 **CONTRATS**
PASSÉS AU
CRIBLE

Spécial

Assurance vie

Retour à la sécurité, mode d'emploi



PM PRISMA MEDIA **CPPAP**
M 02114 - 10 - F: 6,90 € - RD



VOS DROITS IMMOBILIER,
CE QUI CHANGE POUR VOUS:
LES CONSEILS D'UN AVOCAT **P.90**

GRAND ANGLE CAVIAR:
LE COURS DE L'OR GRIS
AU PLUS HAUT **P.94**

BEL: 7,50 € - CH: 11,50 CHF - CAN: 10,99 CAD - D: 8,90 € - LUX: 7,50 € - PORT. CONT.: 8,30 € - DOM: Avion: 9 €; Bateau: 6,90 € - MAY: 8 € - Maroc: 76 DH - Tunisie: 10 TND - Zone CFA: Avion: 7500 XAF; Bateau: 5000 XAF - Zone CFP Bateau: 900 XPF

L'ASSURANCE VIE AU SERVICE DE MES PROJETS

épargne & prévoyance

mif



Le Compte Épargne Libre Avenir Multisupport de la MIF
plébiscité et récompensé par la presse spécialisée.



Tout investissement en unités de compte est soumis aux fluctuations des marchés financiers à la hausse comme à la baisse et comporte un risque de perte en capital.

Jurys composés de journalistes et/ou de professionnels

Renseignez-vous sur **mifassur.com** ou au **09 70 15 77 77**

Appel non surtaxé

MIF : LA MUTUELLE D'IVRY (la Fraternelle)

Siège social : 23 rue Yves Toudic - 75481 PARIS CEDEX 10 / Tél. 0 970 15 77 77 / www.mifassur.com

Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du code de la mutualité - Identifiée sous le numéro SIREN 310 259 221

Contrôlée par l'ACPR - 4 place de Budapest - CS 92459 - 75436 PARIS CEDEX 09

Crédit photo : Shooting Garnier Studio / Document publicitaire sans valeur contractuelle



RÉDACTION

13, rue Henri-Barbusse, 92624 Gennevilliers Cedex.
Tél. : 01 73 05 45 45. Fax: 01 47 92 67 35.

Pour joindre vos correspondants, composez le 01 73 05 puis les quatre chiffres entre parenthèses après chaque nom. E-mail : composez la première lettre du prénom, puis le nom suivi de @prismamedia.com.

RÉDACTEUR EN CHEF

François Genthial (4861)

RESPONSABLE ÉDITORIAL

Fabien Bordu

CHEF DE STUDIO

Patrick Bordet (4874)

PHOTO

Nathalie François (chef de rubrique, 5706)

SECRÉTARIAT DE RÉDACTION

Fabien Morandais (chef de service, 4867),
Ingrid Marinot (4826), Véronique Fuvel (4820),

SECRÉTARIAT

Béatrice Boston (4801)

FABRICATION

Jean-Bernard Domin (4950), Eric Zuddas (4951)

PUBLICITÉ

13, rue Henri-Barbusse, 92624 Gennevilliers Cedex.
Tél. : 01 73 05 45 45.

Directeur exécutif Prisma Media Solutions: Philipp Schmidt (5188). Directrice exécutive adjointe PMS: Virginie Lubot (6448). Directeur délégué PMS Premium: Thierry Dauré (6449). Brand Solutions Director: Camille Habra (6453). Luxe et Automobile Brand Solutions Director: Dominique Bellanger (4528). Account Director: Nicolas Serot Almeras (6457). Senior Account Managers: Laetitia Chiari (6406), Charles Rateau (4551). Trading Managers: Tom Mesnil (4881), Virginie Viot (4529). Planning Managers: Soline Chapuis (6474), Christelle Roblette (6402). Assistante commerciale: Catherine Pintus (6461). Directrice déléguée Creative Room: Viviane Rouvier (5110). Directeur délégué Data Room: Jérôme de Lempdes (4679). Directeur délégué Insight Room: Charles Jouvin (5328).

MARKETING ET DIFFUSION

Directrice des études éditoriales: Isabelle Demailly (5338).

Directeur marketing client: Laurent Grolée (6025).

Directrice de la fabrication et de la vente au numéro: Sylvaine Cortada (5465). Directeur des ventes: Bruno Recurt (5676).

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Rolf Heinz

DIRECTRICE EXÉCUTIVE PÔLE PREMIUM

Gwendoline Michaelis

Directrice marketing et business development:

Dorothee Fluckiger (6876)

Chef de groupe: Hélène Coin (5767)

Chef de marque: Juliette Heuzebroc (4865)

Impression: Mohn Media Mohndruck GmbH, Carl Bertelsmann Str. 161 M, 33311 Gutersloh - Allemagne.

© Prisma Média 2020. Dépôt légal: mai 2020.

Date de création: mars 2018.

Commission paritaire: 0523 K 93683. ISSN: en cours

PROVENANCE DU PAPIER: Allemagne

TAUX DE FIBRES RECYCLÉES: 52%

EUTROPHISATION: P_{tot} 0,003 Kg/To de papier

ABONNEMENTS

Capital-Service Abonnements et anciens numéros,
62066 Arras Cedex 9.

0 808 809 063

Service gratuit
+ prix appel

Site: Capmag.club.



Notre publication adhère à l'ARPP et s'engage à suivre ses recommandations en faveur d'une publication loyale et respectueuse du public.



PRISMA MEDIA

13, rue Henri-Barbusse,
92624 Gennevilliers Cedex.
Tél. : 01 73 05 45 45.

Site Internet:

www.prismamedia.com

Société en nom collectif au capital de 3000 000 € ayant pour gérants Gruner + Jahr Communication GmbH. Ses deux principaux associés sont Media Communication SAS et G+J Communication GmbH. La rédaction n'est pas responsable de la perte ou de la détérioration des textes ou photos qui lui sont adressés pour appréciation. La reproduction, même partielle, de tout matériel publié dans le magazine est interdite.



PEFC
PEFC/04-31-1033

Non, les fonds en euros sans risques ne sont pas morts!

Les conseillers des cabinets d'assurances ne doivent pas en mener large! Le fonds en euros ne rapporte plus que des clopinettes, clamaient-ils en chœur fin 2019, poussant leur clientèle à investir en Bourse, seul moyen selon eux pour réveiller leur contrat. On connaît la suite: début 2020, les actions ont effectué le plongeon du siècle, perdant en un mois de 30 à 40% de leur valeur. Certes, l'arrivée du Covid-19 était imprévisible. Il est vrai aussi que la Bourse remontera la pente, comme d'habitude dans ce genre de situation extrême où le marché surréagit aux mauvaises nouvelles. Mais au moins auraient-ils pu prévenir leurs assurés des risques encourus et de l'obligation de rester investis plusieurs années pour être sûrs d'engranger des profits. Ça n'a pas été fait, ou pas suffisamment. Leur seconde erreur est d'avoir mésestimé les fonds en euros. Même si leur rendement moyen plafonne à 1,40%, c'est toujours plus que l'inflation et le Livret A.

Pour jouer la sécurité, ce qui est le souhait de millions d'épargnants, il n'y a pas mieux. Mais l'assurance vie n'est pas qu'un placement: elle est aussi un formidable outil de transmission, qui permet d'organiser sa succession et d'assurer l'avenir de ses proches à moindre coût. Ce qui n'empêche pas de choisir le bon contrat, à la fois rentable (les meilleurs servent plus de 2% l'an), bien doté en fonds dynamiques (sur le long terme, la Bourse et la pierre restent des supports de diversification indispensables), et peu chargé en frais. Ce guide vous y aidera.



Fabien Bordu,
responsable éditorial

Assurance vie **Titres@Vie**

**EXCLUSIVITÉ
ALTAPROFITS**

Large choix de supports d'investissement



- **0€ de frais d'entrée⁽¹⁾**
- **147 actions en direct** (CAC40, SBF120, EuroStoxx50)
- La **Gestion pilotée** en actions, OPC et ETF
- Accessible dès 1 000€

L'investissement sur les supports en unités de compte présente un risque de perte en capital. Les rendements passés ne préjugent pas des rendements futurs et ne sont pas constants dans le temps.

01 44 77 12 14

DU LUNDI AU VENDREDI DE 8H30 À 20H
(APPEL NON SURTAXÉ)

www.altaprofits.com



Altaprofits

CRÉATEUR DE L'ASSURANCE VIE EN LIGNE

Communication à caractère publicitaire et non contractuel.

Titres@Vie est un contrat individuel d'assurance vie de type multisupport, libellé en unités de compte et en euros. Les documents d'informations clés du contrat contiennent les informations essentielles du contrat. Vous pouvez obtenir ce document sur le site www.altaprofits.com.

(1) Pour les autres frais du contrat, consultez les conditions contractuelles disponibles sur www.altaprofits.com.
Ce contrat est assuré par SwissLife Assurance et Patrimoine - 341 785 632 RCS Nanterre. Siège social : 7 rue Belgrand - 92300 Levallois-Perret. SA au capital de 169 036 086,38€ - Entreprise régie par le Code des Assurances et distribué par ALTAPROFITS. Altaprofits, Courtage d'assurances et MIOBSP. Garantie Financière et Responsabilité Civile Professionnelle conformes aux articles L 512-6 et L 512-7 du code des assurances. ORIAS n° 07 023 588, <http://www.orias.fr>, Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution - ACPR, 4 Place de Budapest - CS 92459 - 75436 Paris Cedex 09. Conseiller en Investissements Financiers enregistré sous le n° D011735 auprès de la CNCIF - Association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers. Société Anonyme de courtage d'assurances à directoire et conseil de surveillance au capital de 3 067 200 Euros. RCS Paris 428 671 036. Code NAF: 6622Z. 17, rue de la Paix - 75002 Paris - Tél : 01 44 77 12 14 (appel non surtaxé) - Fax : 01 44 77 12 20.

SOMMAIRE

PAGE 6 LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET LES NOUVEAUTÉS 2020

PAGE 8 Impact du krach boursier

Un vrai désastre pour les assurés, sauf s'ils avaient misé sur le fonds en euros ou l'immobilier

PAGE 9 Règlementation

Elle a été assouplie pour l'assuré, mais durcie pour l'assureur

PAGE 10 Stratégies d'épargne

Investir sur un fonds en euros va devenir moins facile

PAGE 12 LES ATOUTS DU PLACEMENT

PAGE 14 Epargne

Tout le monde y trouve intérêt, du bon père de famille au pur spéculateur

PAGE 16 Retraite

Il est possible de récupérer son épargne sous forme de rente ou de capital

PAGE 18 Succession

On peut gratifier qui l'on veut, mais gare à ne pas léser ses héritiers

PAGE 20 LE FONCTIONNEMENT D'UN CONTRAT

PAGE 22 Règles de base En cas de décès, le souscripteur, l'assuré et le bénéficiaire ont chacun un rôle bien défini par la loi

PAGE 25 Catégories de contrats

La tendance est au multisupport, qui permet de jouer la sécurité ou de faire des paris spéculatifs

PAGE 27 Commercialisateurs

Les contrats des banquiers ne font pas le poids face à ceux des sites Internet ou des associations

PAGE 30 LES FORMALITÉS DE SOUSCRIPTION

PAGE 32 Signature du contrat La loi a durci les devoirs d'information des compagnies

PAGE 33 Bénéficiaires en cas de décès Il faut apporter un soin particulier à la rédaction de la clause attribuant le capital

PAGE 34 Les solutions pour le couple Elles dépendent du type d'union qui a été choisi et de la présence ou non d'enfants

PAGE 36 Litiges avec l'assureur

Mieux vaut privilégier un arrangement amiable, un procès pouvant s'avérer long et coûteux

PAGE 38 LES ESPÉRANCES DE GAINS

PAGE 40 Fonds en euros Les rendements vont encore baisser au cours des années à venir

PAGE 43 Fonds à risque Des chances de rebond après le krach, mais pas avant la fin de l'été

PAGE 45 Frais à payer Il y a moyen de négocier un rabais en cas de versements importants

PAGE 48 LA SÉLECTION DU BON CONTRAT

PAGE 50 Analyse des critères techniques Frais prévus, options de gestion, palette de fonds disponibles, rien ne doit être négligé

PAGE 54 Profil d'épargnant prudent Les nouvelles formules alliant performance et sécurité sont à utiliser avec modération



PHOTO : © ROB HYRONS - STOCK.ADOBE.COM

PAGE 58 Profil d'épargnant dynamique

Des gammes de produits beaucoup plus diversifiées chez les établissements en ligne

PAGE 62 LES SOLUTIONS DE GESTION AUTOMATISÉE

PAGE 64 Outils de gestion A utiliser si l'on n'a ni le temps ni l'envie de gérer son contrat

PAGE 68 Gestion profilée Un principe simple, mais qui souffre d'une trop grande rigidité

PAGE 70 Gestion sous mandat Des experts de la finance prennent le contrat en main, pour un coût qui reste très raisonnable

PAGE 74 LES AVANTAGES FISCAUX

PAGE 76 imposition des gains La réforme faite en 2018 a allégé l'addition à régler, sauf pour les assurés détenant de gros contrats

PAGE 78 Prélèvements sociaux

A payer en cas de retrait, en fin d'année, et au décès

PAGE 80 LES AVANTAGES SUCCESSORAUX

PAGE 82 Règles de transmission Elles sont complexes, mais très avantageuses, et cela quels que soient les bénéficiaires désignés

PAGE 84 Démarches à effectuer Réunir l'ensemble des documents exigés pour être payé de son dû peut prendre un bon mois

PAGE 89 LES ACTUS

PAGE 90 Vos droits Ce qui change pour l'immobilier

PAGE 92 La vie au bureau

PAGE 94 Grand angle Le cours de l'or gris au plus haut

PAGE 98 Capital.fr Sur notre site, faites le plein d'idées pour réaliser de bons placements

LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET LES NOUVEAUTÉS 2020

PAGES 8 À 10

Alors que le tsunami qui vient de dévaster la planète boursière est encore dans toutes les têtes, les assurés se posent beaucoup de questions : le fonds en euros du contrat est-il toujours sûr à 100% ? Faut-il profiter de la chute des actions (entre -30 et -40% au plus fort de la crise) pour mettre quelques billes dans des fonds, et ainsi saisir l'opportunité d'un rebond ? Capital fait le point sur les perspectives d'évolution des marchés et vous livre ses conseils pour tirer le meilleur parti de la situation. Sans oublier de vous informer des dernières modifications législatives, qui contraignent les compagnies à plus de transparence sur les risques et le coût de leurs supports d'investissement. Elles permettent aussi aux assurés encombrés d'un mauvais contrat d'en changer pour un autre, mieux rémunéré, sans perdre leurs avantages fiscaux.

28%

**C'EST LA PERTE DE VALEUR
ENREGISTRÉE PAR LE
CAC 40 AU 1^{ER} TRIMESTRE
2020, PROVOQUÉE PAR LA
PROPAGATION DU COVID-19
À L'ÉCHELLE PLANÉTAIRE**

123

**MILLIARDS D'EUROS
ONT ÉTÉ MIS EN RÉSERVE
PAR LES ASSUREURS
POUR GARANTIR LA
RENTABILITÉ DE L'ÉPARGNE
DE LEURS CLIENTS**

70%

**C'EST LA PART MAXIMALE
DES VERSEMENTS POUVANT
ÊTRE PLACÉE SUR LE
FONDS EN EUROS SANS
RISQUE CHEZ UN NOMBRE
CROISSANT D'ASSUREURS**

PHOTO : © GETTY IMAGES/EYEEM/ROBERTO BUCCI





IMPACT DU KRACH BOURSIER

Un vrai désastre pour les assurés, sauf s'ils avaient misé sur le fonds en euros ou l'immobilier

Un cataclysme ! L'épidémie de Covid-19, à partir de la fin février, a engendré un krach boursier d'une ampleur inégalée depuis trente ans... Bilan du 1^{er} trimestre 2020 : -28% pour le CAC 40, -27% pour le Dax, -26% pour le Dow Jones... Les assurés qui avaient misé sur le fonds en euros de leur contrat s'en tirent toutefois sans dommage (le capital est garanti). Pas de gros souci non plus pour les amateurs d'immobilier, support accessible via des SCPI, même si les impayés de loyers grèveront un peu les rendements de 2020. En revanche, les épargnants qui venaient d'investir en Bourse pour surfer sur la vague des beaux résultats de 2019 (+26% pour le CAC 40), ont bu la tasse : pour eux, l'année est fichue, quand bien même les actions regagneraient le terrain perdu dans les six mois à venir (ce que pense une majorité

d'experts). Et si l'assureur faisait faillite ? Peu probable : comme pour les banques, l'Etat ne peut pas se permettre de laisser tomber un secteur d'activité aussi crucial. En cas de danger, il renflouera les caisses ou nationalisera. Sans compter le recours au fonds de garantie, créé justement pour rembourser les assurés de leurs avoirs si leur compagnie venait à disparaître (lire page 22).

FONDS EN EUROS AUCUN RISQUE DE PERTE, MAIS LES RENDEMENTS SERVIS CONTINUENT DE S'EFFRITER

Investis pour l'essentiel en obligations à long terme (dix à trente ans) gardées jusqu'à leur échéance, ces fonds ont échappé à la tornade. C'est le support à privilégier aujourd'hui. Car même si un fonds en euros est un peu exposé aux actions (à hauteur de 5 à 15%), il bénéficie de deux verrous de sécurité : son rendement ne peut

pas être négatif et les intérêts acquis le sont définitivement. Aucun risque de perte, donc. Mais gare : la rémunération s'effrite et pourrait tomber à 0,50% dès 2022 (1,40% en 2019). Pour battre l'inflation, il faudra, l'heure venue, revenir sur des actifs non garantis (Bourse et immobilier).

FONDS D'ACTIONS LA CHUTE LIBRE, AU MOMENT OÙ LES ASSURÉS AVAIENT MASSIVEMENT INVESTI EN BOURSE

Pauvres assurés ! Écoutant leur conseiller, ils sont allés en Bourse chercher du rendement : en février, juste avant le krach, plus de 30% de leurs dépôts y ont été placés. Avec le résultat que l'on sait : ils se sont pris le gadin du siècle. Seuls ceux qui avaient coupé leur position via un outil automatique (lire page 66) ou signé un mandat de gestion «prudent» avec l'assureur ont limité la casse. Tout n'est cependant pas noir : comme après chaque crise (1987, 2000, 2008, 2012...), les cours remonteront. D'autant plus vite cette fois que l'origine du mal est conjoncturelle (un virus) et que les Etats ont réagi sans délai pour amortir le choc. Sitôt le problème sanitaire réglé, espérons-le d'ici l'automne, la Bourse reprendra des couleurs. Ceux qui n'ont pas été définitivement dégoûtés par le sujet pourront alors commencer – prudemment – à s'y intéresser.

SUPPORTS IMMOBILIERS PAS DE GROS DÉGÂTS EN PERSPECTIVE, DU MOINS SI LA CRISE NE S'ÉTERNISE PAS

C'est le premier gros pépin des SCPI de bureaux depuis dix ans, mais il n'y a pas de quoi paniquer : sous le coup des loyers reportés – ou annulés en cas de faillite de l'entreprise locataire –, le rendement de 2020 devrait fléchir, au pire, de 0,5%, pour s'établir autour de 4%. Ce qui reste très honnête. Quant au prix des parts, il pourrait ici ou là reculer de 5 à 6%, mais guère plus, sauf, bien sûr, si les conditions de retour à un travail normal n'étaient pas encore réunies à la rentrée de septembre. ●

EN L'ESPACE DE QUELQUES SEMAINES, L'INDICE CAC 40 A ABANDONNÉ PRÈS DU TIERS DE SA VALEUR !



A l'image de la plupart des Bourses, l'indice phare de la place de Paris a perdu près de 30% de sa valeur depuis la propagation du Covid-19 à l'échelle de la planète. Une catastrophe

pour les nombreux assurés qui, suivant généralement les recommandations de leur conseiller, avaient investi en actions début 2020. On constate néanmoins que les marchés, qui avaient exagéré-

ment chuté, commencent à se reprendre : un mois après avoir touché son plus bas de l'année, le CAC 40 avait déjà regagné 24%. Et les pronostics des experts sont plutôt optimistes pour la suite...

RÈGLEMENTATION Elle a été assouplie pour l'assuré, mais durcie pour l'assureur

Renforcement du devoir d'information des assureurs, assouplissement des conditions de transfert d'un contrat à un autre, création de passerelles avec le plan d'épargne retraite (PER)... La loi Pacte, votée au printemps 2019, vient apporter un peu plus de transparence et de facilité d'utilisation dans le petit monde de l'assurance vie. Seule ombre au tableau : la fiscalité des contrats souscrits avant janvier 1983, jusqu'ici très favorable, vient d'être sensiblement durcie.

INFORMATIONS LES RENDEMENTS DE TOUS LES FONDS EN EUROS DU GROUPE DOIVENT ÊTRE RÉVÉLÉS À L'ASSURÉ

Depuis janvier 2020, en plus des caractéristiques de base du contrat (modalités de versements, frais d'entrée et de gestion...), l'assureur doit communiquer au client un certain nombre de données lui permettant d'évaluer le produit et de le comparer. Figurent notamment dans la liste des informations exigées : le rendement du fonds en euros de tous les contrats du groupe (ces taux doivent aussi être publiés sur son site Internet au 1^{er} trimestre de chaque année et y rester cinq ans au moins) ; les performances des fonds à risque disponibles (actions, SCPI...), avec les frais à payer et

les commissions reversées au gérant ; la part d'épargne placée dans des supports solidaires, responsables ou écologiques.

TRANSFERT VOTRE CONTRAT PEUT ÊTRE BASCULÉ VERS UN AUTRE, PLUS RÉCENT, DE LA MÊME COMPAGNIE

Remplacer son vieux contrat par un nouveau, plus rentable ou moins chargé en frais, sans perdre les avantages fiscaux ? C'est désormais possible, sous certaines conditions. D'abord, rester au sein de la même compagnie. Pas question, donc, de filer à la concurrence. Ensuite, et c'est plus embêtant, l'épargne transférée doit être investie en partie sur des fonds à risque, donc non sécurisés (chaque assureur place la barre où il veut, mais le seuil de 25% devrait être un minimum), ou sur un fonds Euro-croissance, où le capital n'est garanti qu'au bout de huit ou dix ans (lire page suivante). Autres points noirs : nombre d'assureurs n'autoriseront pas le transfert sur leur meilleur contrat, et prélèveront des frais au passage... Bref, à voir au cas par cas, et notamment en fonction de son degré d'aversion au risque, tant il n'est pas sûr que, compte tenu des contraintes imposées, l'opération soit toujours intéressante pour les assurés.

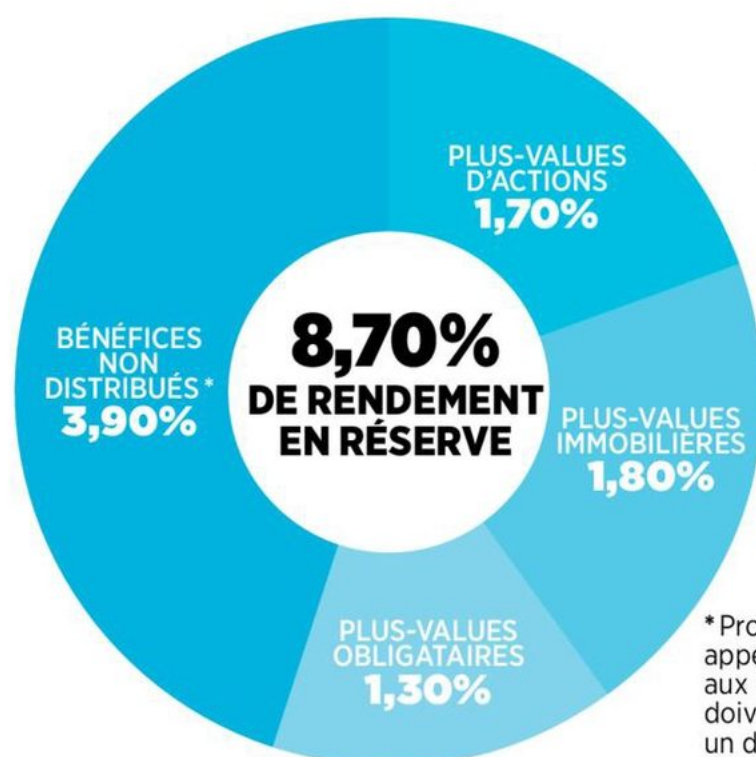
PER LA TRANSFORMATION DE VOTRE CONTRAT EN UN PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE EST POSSIBLE JUSQU'EN 2022

Les pouvoirs publics, à travers la loi Pacte, ont également prévu la faculté de transférer son assurance vie vers un PER, le

nouveau plan d'épargne retraite qui ouvre droit à un avantage fiscal à l'entrée (les versements sont déductibles du revenu imposable). Ce transfert, possible jusqu'à la fin de l'année 2022 – et restreint au PER commercialisé par votre assureur vie –, ne concerne toutefois que les contrats de plus de huit ans d'âge et pour lequel l'assuré est à plus de cinq ans de la retraite. En contrepartie, il procure un double avantage fiscal : la déduction des sommes transférées du revenu taxable (à hauteur de 32 909 euros en 2020), et une exonération sur les gains sortis de l'assurance vie de 9 200 euros (18 400 euros pour un couple), soit le double de l'abattement légal. Attention : le PER étant un produit bloqué jusqu'à la retraite, il faut alors faire une croix sur la disponibilité de son épargne durant toute sa vie active...

CONTRATS SOUSCRITS AVANT 1983 LEUR RÉGIME FISCAL EST MOINS AVANTAGEUX DEPUIS LA FIN 2019

Mauvaise nouvelle pour les très anciens souscripteurs d'assurance vie : les contrats ouverts avant le 1^{er} janvier 1983 ne sont plus totalement exonérés d'impôts, comme c'était le cas jusqu'ici. En effet, les gains issus des versements effectués sur ces contrats depuis le 10 octobre 2019 sont désormais assujettis à la fiscalité des contrats de plus de huit ans, donc, après application des abattements légaux, imposés à 7,5% ou 12,8%, plus 17,2% de taxes sociales (lire le tableau récapitulatif des différents cas page 76). •



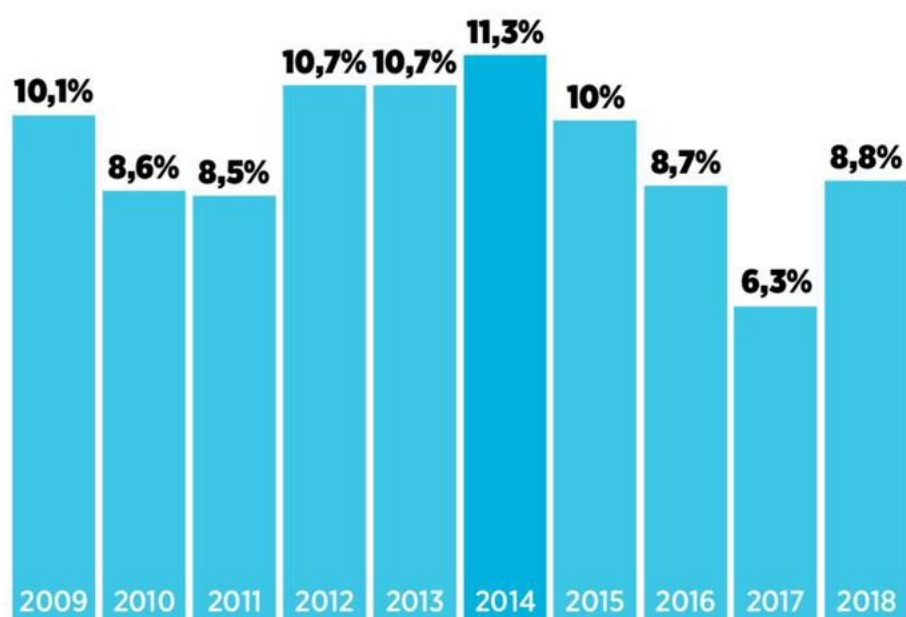
* Profits financiers mis de côté, appelés « Provision pour participation aux bénéfices », que les compagnies doivent reverser aux assurés dans un délai maximal de huit ans.

LA SOLIDITÉ FINANCIÈRE DES COMPAGNIES REMISE EN CAUSE ?

Piocher dans leur réserve de rendement – qui appartient aux assurés – afin de renflouer leurs caisses : c'est ce que Bercy vient d'autoriser aux

assureurs. La crise les aurait-elle mis à genoux ? Non, il s'agit d'abord pour eux de se mettre en règle avec la nouvelle loi (relative aux fonds propres), sachant que seuls ceux accusant des pertes – il n'y en a pas parmi les grands groupes – ont accès au dispositif, et que cet emprunt devra être

restitué sous huit ans. Entre les bénéfices non distribués et les plus-values, les compagnies disposent de 123 milliards d'euros de réserves. Soit l'équivalent de 8,70% de rendement, qui profiteront tôt ou tard aux assurés. Ces derniers peuvent donc dormir tranquille...



LA LOI PACTE ÉLARGIT LES POSSIBILITÉS D'ENTRER AU CAPITAL DE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

Est-il possible d'investir dans des fonds de PME non cotées ? C'était déjà le cas en assurance vie, mais grâce à la loi Pacte, les assurés ont désormais accès aux fonds (dits de « capital-risque ») hier réservés aux professionnels, et encore plus offensifs.

La mise est toutefois limitée à 10% de l'encours du contrat (50% à partir de 100 000 euros de versement). Attention : ces fonds, très performants sur le long terme (lire le graphe*), sont très volatils : on ne s'y risquera que si on peut bloquer son argent dix ou quinze ans.

* Les performances publiées pour chaque année sont établies sur un historique de dix ans.

STRATÉGIES D'ÉPARGNE Investir sur un fonds en euros va devenir moins facile

Le choix d'un assuré a longtemps été simple : soit il misait sur le fonds en euros de son contrat pour être en toute sécurité, soit il s'orientait vers des fonds à risque (actions, obligations, immobilier...), certes soumis aux aléas des marchés, mais dotés d'une espérance de gains plus élevés. Tout a changé depuis quelques mois : un certain nombre d'assureurs, mis à mal par des taux d'intérêt désormais proches de zéro, ont commencé à restreindre – parfois drastiquement – l'accès à leur fonds en euros. Quant aux amateurs de produits spéculatifs, la plupart ont été refroidis – à juste titre – par la tempête boursière qui a déferlé sur la planète en début d'année. N'y a-t-il plus moyen de faire fructifier son argent en bon père de famille, ni de mettre un pied en Bourse sans risquer sa chemise ? Si, même si le champ des possibilités s'est réduit. Récapitulatif des solutions.

POUR JOUER LA SÉCURITÉ FILEZ CHEZ LES ASSUREURS DONT L'ENTRÉE SUR LE FONDS EN EUROS EST LIBRE

Entre 50 et 70% : chez beaucoup d'assureurs aujourd'hui, et non des moindres (Allianz, Suravenir, Spirica...), c'est la proportion maximale de chaque versement pouvant être placée sur le fonds en euros du contrat. La faute aux taux d'intérêt, tombés parfois au-dessous de zéro, et qui les empêchera de servir à l'avenir un rendement décent, voire de garantir le capital placé si la situation perdure. Alors ils ferment en partie la porte, obligeant les

assurés à investir sur des supports non sécurisés (Bourse ou immobilier). Mais cette règle connaît de notables exceptions. Chez des assureurs réputés tels que MIF, Carac, AGPM, Monceau, Garance, Agipi, ou SMAvie (lire le tableau page 54), le fonds en euros sans risque – souvent d'excellente qualité – est resté en accès totalement libre, pour les anciens comme pour les nouveaux souscripteurs.

POUR LE LONG TERME DES FONDS EURO-CROISSANCE EN VERSION SIMPLIFIÉE ONT ÉTÉ LANCÉS EN 2020

Combiner les avantages du fonds en euros (la sécurité) et des fonds d'actions (le potentiel de gain) : la promesse des fonds Euro-croissance, créés en 2014 afin d'aider les PME à se développer, était alléchante. Mais les épargnants n'ont pas suivi : moins de 200 000 contrats ont été ouverts, pour un encours inférieur à 2,5 milliards d'euros. En cause : la garantie en capital n'est acquise qu'au bout de huit ou dix ans, et la performance délivrée fluctue beaucoup entre deux assurés selon la date de souscription. La loi Pacte a gommé ce dernier inconvénient (les détenteurs du même contrat ont désormais un rendement identique) et, depuis 2020, une nouvelle génération de produits, plus lisibles, a vu le jour. Reste un problème : en cas de retrait d'argent avant l'échéance, l'assuré peut se retrouver en perte. Ce ne fut pas le cas en 2019, année où les résultats ont été bons (lire le

tableau page 55), mais 2020 risque d'être nettement moins favorable à ceux qui ont besoin de sortir des liquidités de leur contrat. Moralité : ces produits sont faits pour les épargnants ayant du temps devant eux, par exemple les quadras ou les quinquas qui préparent leurs vieux jours.

POUR NE S'OCCUPER DE RIEN CONFIEZ LA GESTION DE VOTRE CONTRAT À UN EXPERT DE LA FINANCE

C'est, depuis deux ou trois ans, la formule préférée de ceux qui n'ont pas le temps de gérer leur argent, mais qui ne se satisfont plus du rendement offert par leur fonds en euros : confier le pilotage du contrat à une société spécialisée (Carmignac, Fidelity, Rothschild...), qui, après avoir défini un profil de risque avec l'assuré, investit sur les marchés à sa place. Cette gestion, dite « sous mandat », permet en temps normal de capter les hausses des actions, tout en lissant les pertes durant les périodes de repli (lire les bilans pages 70 à 72). Hélas, il y a des ratés : suite à la tornade de mars dernier, les performances 2020 ne seront pas mirobolantes, même pour un profil « prudent ». Faut-il pour autant rejeter ce type de mandat ? Non, si votre horizon de placement est supérieur à cinq ou six ans, délai en général suffisant pour que le gérant affiche des gains. Mais oui, dans le cas contraire : la Bourse, même quand des pros sont aux manettes, n'est pas faite pour le court terme. ●

Les fonds Euro-croissance, une bonne idée si l'on épargne pour ses vieux jours

LIVRET D'ÉPARGNE

ZESTO
BY RCI BANK AND SERVICES



**OFFRE
DE
BIENVENUE**

OFFRE
PROMOTIONNELLE
AU TAUX DE

3%
BRUT* GARANTI
2 MOIS

VALABLE DU 07 MAI
AU 30 JUIN 2020

Livret ZESTO, l'épargne qui mobilise.

Simple, sûr et utile, ZESTO offre l'un des meilleurs taux du marché pour faire progresser votre épargne.

De plus, avec RCI Bank and Services, votre épargne participe au financement des véhicules électriques : plus de 10 400 financés en 2019, en France.



*Offre valable à partir du 7 mai au 30 juin 2020 pour toute première ouverture d'un Livret ZESTO avec un dossier complet et déposé avant le 30 juin 2020. Le taux nominal annuel promotionnel brut de 3% s'applique pendant 2 mois à compter de la date d'ouverture, dans la limite de 100 000 euros de dépôt et sous réserve de la présence des fonds déposés au 31 décembre 2020. Au-delà, les versements effectués seront rémunérés au taux nominal annuel de base brut de 0,80% avant prélèvements sociaux et fiscaux, susceptible de variations. Voir aussi Conditions Générales du livret ZESTO sur le site livretzesto.fr. RCI BANQUE S.A. (Groupe Renault) - Etablissement de crédit et intermédiaire d'assurances, au capital de 100 000 000 EUR. Siège Social : 15, rue d'Uzès - 75002 Paris. SIREN 306523358 - Code APE 6419Z - N°ORIAS : 07 023 704. RCI BANQUE est un établissement de crédit agréé en tant que BANQUE par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). RCI Bank and Services est une marque déposée par RCI BANQUE.

Souscrivez sur www.livretzesto.fr

LES ATOOUTS DU PLACEMENT

PAGES 14 À 19

Les qualificatifs ne manquent pas pour encenser les multiples possibilités d'investissement de l'assurance vie : couteau suisse, placement roi, oasis fiscale... De fait, ce produit sert effectivement à tout : à épargner à l'abri du fisc, que ce soit pour se constituer un patrimoine ou faire fructifier un gros capital, mais aussi à préparer sa retraite, une préoccupation que chacun doit avoir aujourd'hui à l'esprit passé le cap des 30 ans. Et la protection de sa famille ? L'assurance vie y pourvoit aussi, grâce aux avantages successoraux hors normes qui lui sont attachés. Mieux, pour atteindre ces objectifs, les assureurs proposent un large éventail de formules adaptées à tous les types d'épargnants, du plus prudent, qui va se contenter d'investir dans des fonds sécurisés ou axés sur la pierre, au plus offensif, à qui la crise récente n'a pas coupé l'envie de tenter quelques paris boursiers.

26

**MILLIARDS D'EUROS
ONT ÉTÉ COLLECTÉS PAR
L'ASSURANCE VIE AU COURS
DE L'ANNÉE 2019 (SOIT
UNE HAUSSE DE 20%
PAR RAPPORT À 2018)**

4%

**C'EST LE RENDEMENT
ANNUEL QUE L'ON PEUT
VISER AUJOURD'HUI EN
PLAÇANT SON ARGENT DANS
UNE SCPI (SOCIÉTÉ CIVILE DE
PLACEMENT IMMOBILIER)**

340€

**C'EST LE MONTANT
QU'IL FAUT ÉPARGNER
CHAQUE MOIS À PARTIR
DE 35 ANS POUR OBTENIR
UNE RENTE MENSUELLE
DE 1000 EUROS À 70 ANS**

PHOTO : © BEEBOYS - STOCK.ADOBE.COM



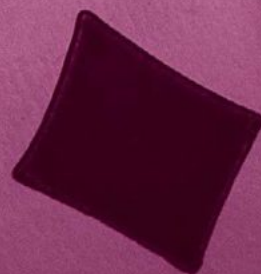
A



A



A



A



J
O
K
E
R



ÉPARGNE

Tout le monde y trouve intérêt, du bon père de famille au pur spéculateur

Mettre ses économies de côté en attendant de les dépenser, bâtir petit à petit un patrimoine, rentabiliser une grosse somme d'argent reçue, se procurer des revenus réguliers, spéculer sur les marchés, miser sur l'immobilier... L'assurance vie est un instrument d'épargne multi-usage, qui peut répondre à toutes les situations, en faisant profiter au souscripteur d'une fiscalité particulièrement avantageuse, puisqu'au bout de huit ans, les gains accumulés sur le contrat seront le plus souvent exonérés d'impôts. Tous les types d'investisseurs, sans exception, y trouveront intérêt : épargnants modestes ou détenteurs de grande fortune, débutants prudents ou habitués des paris risqués. L'important, pour l'assuré, est de faire un choix cohérent avec ses moyens financiers et ses objectifs de gains.

CONSTRUIRE UN PATRIMOINE 33 000 EUROS DE CAPITAL, EN VINGT ANS, EN MISANT 100 EUROS PAR MOIS

Quand on a du temps devant soi, verser 100 euros par mois sur son assurance vie suffit pour se constituer un bon petit pécule. Sur vingt ans, même en se contentant d'un rendement modeste, on peut ainsi être à la tête de près de 33 000 euros (lire le tableau page suivante). On peut évidemment faire beaucoup mieux. Mais

quel montant de versement faut-il choisir ? Le mieux est de calculer la somme, importante ou pas, dont une fois placée, l'assuré ne s'aperçoit même pas qu'elle lui manque. Ce sera 200, 500 ou 1 000 euros par mois, selon les cas. Certes, il faut compter avec les aléas de la vie et les difficultés financières qu'ils entraînent par-

Votre épargne de précaution est mieux rémunérée sur un bon contrat que sur un livret A

fois. Fort heureusement, les fonds investis dans le contrat ne sont pas bloqués : ils sont disponibles à tout instant pour dépanner ceux qui traversent une mauvaise passe, à condition d'avoir choisi un contrat à versements et retraits libres,

une option que propose aujourd'hui la quasi-totalité des compagnies. On peut aussi interrompre ses versements en cas de coup dur, puis les reprendre quand l'orage est passé, quitte à les muscler un peu pour rattraper le temps perdu.

PLACER SON ÉPARGNE LIQUIDE AVANTAGE AUX CONTRATS INTERNET, DÉPOURVUS DE TOUS FRAIS D'ENTRÉE

Pour parer aux dépenses imprévues, la prudence exige d'avoir toujours un peu d'épargne facilement mobilisable. Le Livret A est fait pour ça, mais il ne rapporte pratiquement plus rien (0,50% l'an depuis le 1^{er} février 2020). Pourquoi ne pas recourir à l'assurance vie, bien qu'elle soit en principe un placement à long terme ? Il faut alors obligatoirement opter

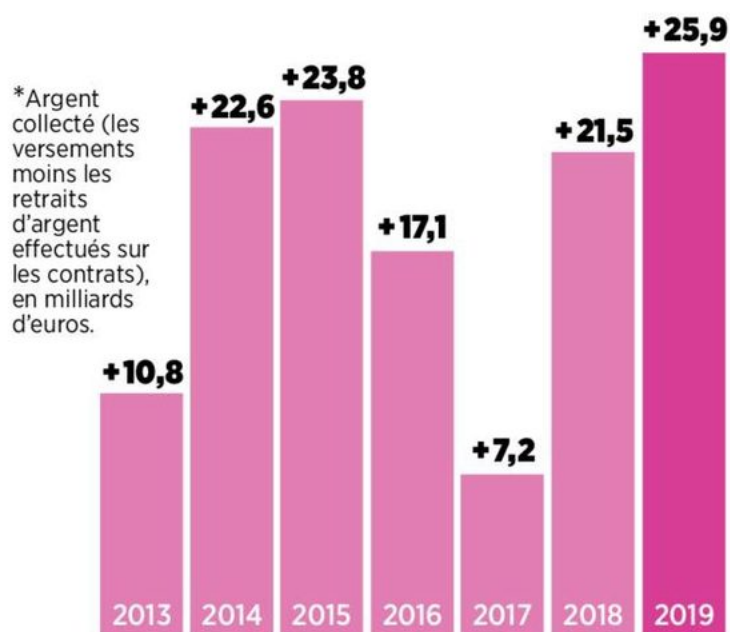
pour un produit sans frais d'entrée, car rien ne servirait de souscrire un contrat offrant une rémunération de 1,5% mais prélevant 2 ou 3% de frais à chaque versement. Ce genre de produits n'est pas courant au guichet des banques et des assureurs, mais on en trouve beaucoup sur Internet. Naturellement, il faut aussi privilégier les fonds en euros sans risque (lire le chapitre page 48 pour connaître ceux qui sont en accès libre, c'est-à-dire sans obligation d'investir une partie de sa mise sur des fonds à risque). Résultat, en cas de problème de trésorerie, l'assuré aura toujours la possibilité de retirer tout ou partie de son capital, comme c'est le cas avec un livret d'épargne bancaire. Certes, les gains seront soumis à taxation (lire page 76), mais, comparé à la rémunération du Livret A, l'épargnant en sortira toujours gagnant.

OBTENIR UN COMPLÉMENT DE REVENUS PEU OU PAS D'IMPÔT SUR LES GAINS RETIRÉS APRÈS HUIT ANS

Pour se garantir un revenu d'appoint, il est possible de programmer des retraits partiels sur son contrat, en précisant au préalable à la compagnie le montant désiré et la périodicité, par exemple 1 000 euros tous les trois mois. A moins d'accepter de grignoter son capital, ce qui est le contraire de l'objectif visé, on doit fixer le montant des retraits en fonction des gains perçus, ce qui suppose que ces gains soient insensibles aux fluctuations quotidiennes des marchés, comme c'est le cas avec des fonds en euros. Attention, ces retraits sont soumis à l'impôt (et aux prélèvements sociaux de 17,2%), sachant néanmoins que le taux de taxation est réduit, voire supprimé dans nombre de cas, après huit ans de détention du contrat.

SPÉCULER EN BOURSE LES CONTRATS EN LIGNE OFFRENT LA PLUS LARGE GAMME DE FONDS D'ACTIONS

Les perspectives de rentabilité de l'assurance vie sont plus élevées avec un contrat multisupport. Logique : en plus du fonds en euros, guère rémunérateur



HAUSSE DE LA COLLECTE DE L'ASSURANCE VIE EN 2019*

Dans un contexte économique morose, où les taux de rémunération de l'épargne sont au plus bas, l'assurance vie et sa fiscalité dorée séduisent de plus en plus : la collecte de 2019 s'affiche à près de 26 milliards d'euros, soit 20% de plus qu'en 2018. A noter cependant que les supports à risque (Bourse, immobilier...), au potentiel de gains à long terme plus élevé que les fonds en euros, ont représenté 27% des versements.

mais présent dans chaque contrat, ils permettent d'investir en Bourse, sous forme de fonds composés de valeurs mobilières (actions d'entreprises cotées ou non, indices nationaux ou sectoriels, obligations d'Etat ou du privé...). Il appartient à chaque assuré de choisir les supports qui lui conviennent en termes d'objectifs de gains, mais il est aussi possible de déléguer cette tâche à son conseiller, via un mandat de gestion (lire page 70). Sur les contrats Internet, la palette de supports est particulièrement diversifiée. Même les investisseurs qui veulent disposer des fonds les plus pointus y trouveront leur compte. Attention, la valeur de ces fonds évolue à la hausse comme à la baisse, il y a donc toujours, comme sur un PEA – plan d'épargne en actions –, un risque de perte en capital (le krach boursier récent vient de nous le rappeler cruellement).

INVESTIR DANS LA PIERRE **LES SCPI SERVENT UN RENDEMENT BIEN PLUS ÉLEVÉ QUE CELUI DES FONDS EN EUROS**

Ceux qui aiment l'immobilier trouveront leur bonheur en souscrivant un contrat multisupport contenant des SCPI (société civile de placement immobilier). Le rendement de ces produits est de deux à trois fois supérieur à celui des fonds en euros, et le risque bien inférieur à celui des fonds en actions, car les fluctuations de prix sont limitées, même en cas de crise aigüe (les prix n'avaient reculé que de 5 à 6% durant la tempête financière de 2008). Mieux, les parts de SCPI offrent la même liquidité qu'un fonds en euros, contrairement à l'investissement immobilier en direct qui, lui, contraint le vendeur à trouver un acheteur, ce qui peut lui prendre plusieurs mois. En effet, les supports immobiliers inclus dans une assurance vie sont cessibles immédiatement et à tout moment, l'assureur ayant l'obligation de les racheter au cours en vigueur. Il suffit pour cela d'effectuer un rachat partiel. Revers de la médaille, les frais d'entrée et de gestion sont souvent élevés (autour de 10%), ce qui, pour une SCPI rapportant 4,5% l'an, peut ramener à 4% sa rentabilité nette. Bon à savoir : encore maigre il y a cinq ans, l'offre de contrats proposant des SCPI

Les parts de SCPI acquises peuvent être revendues sans aucun délai et à tout moment

COMMENT SE CONSTITUER UNE JOLIE CAGNOTTE SANS EFFORT

ÉPARGNE OBTENUE SUR UN CONTRAT RÉMUNÉRÉ À 3% ⁽¹⁾ POUR UN VERSEMENT MENSUEL DE ...							
DURÉE DE L'INVESTISSEMENT	... 100 EUROS	200 EUROS	300 EUROS	400 EUROS	500 EUROS	800 EUROS	1 000 EUROS
5 ans	6 480 €	12 961 €	19 442 €	25 923 €	32 404 €	51 846 €	64 808 €
10 ans	14 009 €	28 018 €	42 027 €	56 036 €	70 045 €	112 072 €	140 090 €
15 ans	2 754 €	45 508 €	68 262 €	91 016 €	113 770 €	182 032 €	227 540 €
20 ans	32 912 €	65 824 €	98 736 €	131 649 €	164 561 €	263 298 €	329 122 €
25 ans	44 712 €	89 424 €	134 136 €	178 849 €	223 561 €	357 698 €	447 122 €
30 ans	58 419 €	116 838 €	175 258 €	233 677 €	290 900 €	467 354 €	584 193 €
35 ans	74 341 €	148 683 €	223 025 €	297 367 €	377 080 €	594 734 €	743 417 €
40 ans	92 837 €	185 674 €	278 512 €	371 349 €	464 870 €	742 699 €	928 374 €

(1) Soit le taux de rémunération annuel moyen pour un profil d'investissement «prudent».

Le secret pour voir grossir sa pelote sans effort est d'alimenter son contrat chaque mois et de le faire le plus tôt possible (dès

son premier job). Via la capitalisation des intérêts, avec un rendement moyen de 3% l'an, le résultat est spectaculaire : au bout de 20 ans,

200 euros versés par mois génèrent quelque 65 000 euros de capital, et avec 300 euros, on frise la barre des 100 000 euros !

s'est énormément étoffée, surtout chez les conseillers patrimoniaux et les courtiers en ligne.

METTRE SON ÉPARGNE À L'ABRI DES CRÉANCIERS **LA LOI INTERDIT LA SAISIE D'UNE ASSURANCE VIE**

L'article L.132-14 du Code des assurances est formel : les créanciers d'un assuré ne peuvent saisir le capital de son assurance vie. Un atout de plus pour ce placement ! Le fondement juridique de cette loi est que seul le souscripteur du contrat peut en désigner le bénéficiaire. Or, la confiscation d'un contrat étant considérée comme une révocation du bénéficiaire, nulle personne ne peut l'exercer, qu'il s'agisse ou non d'un créancier. L'avis à tiers détenteur, qui permet au fisc de se faire attribuer le capital par l'assureur, a même été déclaré illégal par les tribunaux. Des mesures ont toutefois été prises pour éviter toute fraude. L'insaisissabilité est ainsi annulée si les primes versées sur le contrat sont excessives et laissent supposer que le souscripteur a délibérément organisé son insolvabilité. Depuis 2015, de nouvelles dispositions prévoient également que certaines aides sociales, dites «récu-

pérables» sur la succession, peuvent être soustraites du contrat après le décès de l'assuré, mais cette faculté concerne uniquement les primes versées après 70 ans.

BÉNÉFICIAIRE DE GROS AVANTAGES FISCAUX **UN RÉGIME TRÈS PRIVILÉGIÉ, Y COMPRIS AU DÉCÈS DE L'ASSURÉ**

L'assurance vie doit une grande partie de son succès (un euro sur deux d'épargne y est investi) à ses avantages fiscaux, lesquels sont dus à la volonté des pouvoirs publics de favoriser les placements à long terme. Ainsi, en cas de retrait d'argent, seule la fraction correspondant aux gains est taxée (et non pas l'ensemble du retrait). Pour les versements effectués avant fin septembre 2017 ou pour les contrats de moins de 150 000 euros, ces gains sont soumis à des taxes qui diminuent avec l'âge du contrat (lire les détails page 76). Passé huit ans, ils profitent en outre d'une exonération de 4 600 euros par an (9 200 euros pour un couple). Enfin, en cas de décès de l'assuré, les capitaux transmis subissent un régime fiscal complexe, qui dépend de la date de souscription du contrat et de l'âge de l'assuré lors des versements, sachant que dans la plupart des cas, le bénéficiaire ne devra rien au fisc jusqu'à 152 500 euros de capitaux reçus (lire le tableau page 82). ●

RETRAITE

Il est possible de récupérer son épargne sous forme de rente ou de capital

Plus personne n'en doute : avec la baisse programmée du montant des retraites, se constituer un matelas d'argent en prévision de ses vieux jours est aujourd'hui impératif. Or, il n'y a pas mieux que l'assurance vie pour satisfaire cette exigence tout en gardant la main sur son épargne (les sommes investies sur un contrat sont disponibles à tout moment). Ceux qui sont concernés doivent néanmoins garder à l'esprit que ce placement est un investissement à long terme devant à la fois ouvrir des perspectives de gain (grâce à des fonds axés sur l'immobilier ou la Bourse) et garantir la sécurité du capital à l'approche de la retraite (à travers le fonds en euros sans risque), ce que permettent seulement les contrats multisupports. Il faut également penser au jour où, devenu retraité, l'épargne en compte devra être récupérée afin de conserver ou d'améliorer son niveau de vie : sortie en capital, retraits partiels programmés ou sortie en rente, toutes les formules sont possibles.

STRATÉGIE

LA PART INVESTIE SUR LE FONDS EN EUROS DU CONTRAT DOIT ÊTRE AUGMENTÉE À PARTIR DE 55 ANS

Un jeune cadre qui a encore trente ans de vie professionnelle devant lui et un quinquagrisonnant qui voit s'approcher la fin de sa carrière ne doivent pas adopter les mêmes stratégies d'investissement. Un contrat multisupport permet précisément à un assuré de faire évoluer son épargne en fonction de la durée le séparant du moment où il cessera son activité. Quand cet horizon est lointain (plus de quinze ans), ce sont les placements à long terme, notamment les fonds en actions, qu'il doit privilégier. Certes, ces fonds sont risqués, car, avec la Bourse, on est jamais à l'abri d'un effondrement soudain des cours, comme en mars dernier, mais leurs perspectives de gains sont prometteuses à long terme : les statistiques le prouvent, les performances des actions sont toujours positives sur une période supérieure à dix ans. A mesure que s'approche l'âge de la retraite (vers 55 ans), les

MIEUX VAUT COMMENCER À ÉPARGNER AVANT SES 35 ANS

MONTANT À ÉPARGNER CHAQUE MOIS POUR OBTENIR 1000 EUROS DE RENTE MENSUELLE À... (1)			
ÂGE ACTUEL DE L'ASSURÉ	... 62 ANS (AVEC RÉVERSION) (2)	... 65 ANS (AVEC RÉVERSION) (2)	... 70 ANS (AVEC RÉVERSION) (2)
25 ans	380 euros (400 euros)	315 euros (330 euros)	230 euros (245 euros)
30 ans	475 euros (500 euros)	390 euros (410 euros)	280 euros (295 euros)
35 ans	605 euros (635 euros)	490 euros (515 euros)	340 euros (360 euros)
40 ans	795 euros (835 euros)	625 euros (660 euros)	425 euros (450 euros)
45 ans	1095 euros (1155 euros)	830 euros (880 euros)	540 euros (575 euros)
50 ans	1650 euros (1745 euros)	1180 euros (1250 euros)	715 euros (765 euros)
55 ans	3000 euros (3180 euros)	1875 euros (1995 euros)	1010 euros (1085 euros)

(1) Nos simulations sont réalisées avec un taux de rendement moyen de 3% l'an (profil d'investissement «prudent»).

(2) Le taux de réversion de la rente sur le conjoint survivant est de 60% (les époux sont supposés avoir le même âge).

A moins de devoir consentir de gros sacrifices une fois âgé, il faut épargner pour sa retraite avant 35 ans. Notre tableau le montre : pour obtenir 1000 euros de rente à 65 ans, l'effort est deux fois moindre à 30 ans qu'à 45 ans (390 euros contre 830).

préoccupations changent. Plutôt qu'augmenter son capital, surtout s'il est déjà rondet, il faut le sécuriser. D'où la nécessité d'augmenter la part du fonds en euros, lequel, rappelons-le, est dénué de tout risque. Beaucoup d'assureurs proposent de s'en charger au moyen d'arbitrages automatiques, qui font évoluer dans le temps la composition du contrat. Dans ce cas, l'assuré n'a aucunement à intervenir, sauf, bien sûr, s'il le souhaite.

SORTIE EN CAPITAL

L'ÉPARGNE EST RÉCUPÉRABLE, SELON VOS BESOINS, EN UNE SEULE OU PLUSIEURS FOIS

Les contrats d'assurance vie n'ont généralement pas de durée limitée. Le terme du contrat dépend alors du seul souscripteur, qui peut le dénouer à tout moment (dans le jargon des assureurs, on parle de «rachat») et ainsi récupérer son argent. Dans la majorité des contrats actuels, ce déblocage de l'épargne en compte peut être effectué en une seule ou en plusieurs fois. Cette seconde solution est généralement privilégiée par les retraités préfè-

rant percevoir un revenu régulier en complément de leur pension, plutôt qu'un gros capital qu'ils vont devoir réinvestir sur un autre placement financier, souvent à des conditions moins intéressantes. Ils peuvent alors choisir d'opérer ces retraits eux-mêmes, aux dates souhaitées, ou au contraire de mettre en place avec leur conseiller un système de retraits automatiques, tant dans le montant que dans la périodicité (lire le paragraphe suivant). Comme toujours en matière d'assurance vie, le capital récupéré n'est taxable que pour la part correspondant aux gains générés par l'épargne investie (lire le tableau page 76), cette dernière étant totalement exonérée d'impôts.

RACHATS PROGRAMMÉS

LE MONTANT VOULU EST VIRÉ CHAQUE MOIS SUR VOTRE COMPTE BANCAIRE

Le nombre de retraits d'argent qu'un souscripteur peut effectuer sur son contrat n'est pas limité. Mais s'il veut se constituer un complément de revenus régulier, c'est la formule des «rachats

partiels programmés» qu'il doit utiliser. Ainsi, une somme déterminée sera automatiquement versée sur son compte bancaire, selon une périodicité prévue à l'avance (généralement mensuelle ou trimestrielle). Toutes les compagnies d'assurances proposent ce dispositif de retraits (à ne pas confondre avec la rente viagère), lequel est principalement utilisé par les retraités voulant améliorer leur montant de pension. Il est d'autant plus souple que la mécanique peut être arrêtée à tout moment, puis reprise ultérieurement, au gré de ses besoins, le tout sans aucuns frais supplémentaires. Comment choisir le montant des retraits programmés ? Vous avez le choix : ce peut être un pourcentage du capital investi, par exemple 5%, ou, pour ne pas piocher dans ses réserves, le montant annuel des intérêts qui ont été versés sur le contrat.

SORTIE EN RENTE CE CHOIX EST IRRÉVERSIBLE, MAIS PEUT ATTENDRE LE MOMENT DE SON DÉPART EN RETRAITE

Plutôt que de récupérer son capital en une ou plusieurs fois, on peut décider de le convertir en rente. C'est la solution choisie par les assurés qui, une fois à la retraite, entendent récupérer leur argent sous forme de versements réguliers jusqu'à la fin de leur vie (il s'agit alors d'une rente «viagère») ou pour une durée fixée à l'avance (rente «temporaire»), par exemple quinze ans ou vingt ans. Autre cas de figure, la rente viagère «immédiate», laquelle est servie dès la souscription du contrat, en contrepar-

La rente servie est taxable sur une fraction de son montant, variable selon l'âge atteint

tie d'un versement unique, nécessairement important. Il existe aussi la rente par «paliers», qui permet d'en moduler le montant en fonction de ses besoins. Elle peut, par exemple, être plus élevée une fois passé le cap des 70 ans, lorsque les dépenses de santé risquent d'augmenter. Mais quoi qu'il en soit, une fois sa décision arrêtée (on peut la prendre à n'importe quel moment, par exemple le jour de son départ en retraite, et donc pas forcément à la souscription du contrat), il n'est plus question pour l'assuré de revenir en arrière et de demander le remboursement du capital. Celui-ci est désormais «aliéné» par l'assureur, qui en exerce le contrôle comme s'il lui appartenait. En pratique, le montant de la rente est calculé grâce à des tables de mortalité, donc

en fonction de l'espérance de vie de l'intéressé et, bien sûr, du montant du capital en compte (lire plus bas). A signaler : au plan fiscal, ce ne sont pas les intérêts générés par le capital investi qui sont imposables, mais la rente elle-même, sur une fraction de son montant, variable selon l'âge atteint par l'assuré lors du versement de cette rente (lire les détails du mécanisme page 77).

SORTIE MIXTE PANACHER RENTE ET CAPITAL PEUT PRÉSENTER CERTAINS AVANTAGES POUR LE SOUSCRIPTEUR

Il est parfaitement possible de combiner sortie en capital et sortie en rente. On parle de sortie «mixte». Dans ce cas, seule une partie de l'épargne en compte est convertie en rente. L'assuré peut, par

exemple, transformer 70% de son capital en rente viagère, et ainsi se garantir le versement d'un revenu minimal jusqu'à sa disparition. Le solde, de 30% ici, pourra être soit maintenu sur le contrat (avec l'objectif de le transmettre à terme à ses héritiers), soit retiré au moment voulu sous forme de capital. Notez que les sommes d'argent laissées sur le contrat continuent évidemment de produire des intérêts au profit du souscripteur.

CALCUL DE LA RENTE LA SOMME ATTRIBUÉE PAR LA COMPAGNIE DÉPEND DE L'ESPÉRANCE DE VIE DE L'ASSURÉ

Les assureurs effectuent une opération assez simple pour calculer le montant de la rente viagère à verser : ils multiplient le capital accumulé sur le contrat par un taux de «conversion», qui est déterminé à partir de tables de mortalité officielles (fixées par arrêté). Ce taux varie en fonction de l'âge de l'assuré au moment où il demande le paiement de sa rente. Plus on est jeune, plus son espérance de vie est longue, et plus ce taux sera faible. Donc moins la rente sera élevée. Ainsi, un assuré de 60 ans se verra attribuer un taux de conversion de 4,80%, alors qu'un autre, âgé de 65 ans, aura un taux de 5,50%. Pour un capital de 100 000 euros, le premier recevra une rente annuelle de 4 800 euros ($100\,000 \times 4,80\%$), et le second de 5 500 euros ($100\,000 \times 5,50\%$). ●

Il y a des solutions pour que le conjoint survivant perçoive à son tour un revenu.

LE SORT DU CONJOINT SURVIVANT : LE CHOIX D'UNE RENTE VIAGÈRE RÉVERSIBLE LUI GARANTIRA LE VERSEMENT D'UN REVENU À VIE

Quand la sortie en rente a été choisie, et une fois le crédentier décédé, l'assureur n'a plus rien à verser à personne, situation qui peut poser un gros problème au conjoint survivant, qui va perdre ainsi une partie des revenus du couple. Pour éviter cela, deux

solutions. La première est d'opter pour une rente viagère «réversible». La disparition de l'assuré ne met alors pas fin à son paiement, la rente continuant d'être versée au conjoint survivant jusqu'à ce qu'il décède à son tour. En contrepartie, le montant de la rente initiale sera

considérablement réduit (d'environ 50% si le survivant avait 10 ans de moins que le défunt). L'autre solution est de choisir une rente au versement garanti pendant une durée minimum (dix ans ou quinze ans, par exemple), soit à l'assuré s'il reste en vie, soit, après son décès, au conjoint.



PHOTO : © VECTORFUSIONART - STOCK.ADOBE.COM

SUCCESSION

On peut gratifier qui l'on veut, mais gare à ne pas léser ses héritiers

Le titulaire d'un contrat pense bien sûr à préparer sa retraite, mais aussi à transmettre son capital, un acte important dans le cadre d'une bonne entente familiale. Avec son conjoint, ce sont ses enfants qu'il va souvent privilégier, certains plus que d'autres si leur situation l'exige (ce que permet l'assurance vie), avec un bel atout : une fiscalité successorale très favorable. L'assuré peut aussi dispenser ses faveurs à des amis ou parents éloignés, mais sans pouvoir nuire aux intérêts de ses héritiers.

FAVORISER SA FAMILLE **CHACQUE ENFANT AURA DROIT, AU TOTAL, À UN ABATTEMENT FISCAL DE 252 500 EUROS**

Impossible de déroger aux principes de base du règlement des successions. Dans le cas d'une famille de trois enfants, le

conjoint survivant va ainsi recevoir automatiquement le quart de la succession du défunt, les enfants s'en partageant les trois-quarts à parts égales. La solution la plus pratique pour l'assuré qui veut rompre cet équilibre en avantageant l'un de ses héritiers, par exemple un enfant, est de le désigner comme bénéficiaire de tout ou partie d'un contrat d'assurance vie. Les autres n'auront rien à dire puisque la transmission du capital se fait alors hors succession (lire les limites de cette règle ci-après). Cela dit, égalitaire ou non, la transmission d'un capital à ses enfants via ce placement présente un autre intérêt, sur le plan fiscal. En effet, tout enfant a droit à un abattement de 100 000 euros sur l'héritage reçu. C'est beaucoup. Mais comme l'assurance vie procure à son tour un autre abattement, de 152 500 euros, la

franchise fiscale va totaliser 252 500 euros. Un assuré peut également décider de favoriser son conjoint en le désignant comme bénéficiaire d'un contrat. Mais il n'y aura pas de bonus fiscal à la clé, pour une bonne raison : le conjoint survivant ne paie aucuns droits de succession.

AVANTAGER DES PROCHES

LE BÉNÉFICE D'UN CONTRAT LEUR FERA ÉVITER DES TAXES ALLANT DE 35 À 60%

Comparés aux abattements successoraux des enfants, ceux des autres proches sont nettement moins intéressants : à peine 16 000 euros entre frères et sœurs, moins de 8 000 euros entre neveux et nièces, moins de 1 600 euros pour un concubin ou un ami... Sans parler des droits à payer qui, au-delà de ces abattements, varient selon les cas entre 35 et 60% des capitaux recueillis. Autant dire que les abattements supplémentaires liés à l'assurance vie (152 500 euros) sont alors les bienvenus. Encore faut-il, là aussi, rester dans les limites du raisonnable afin de ne pas léser ses héritiers directs. Autre précaution à prendre par l'assuré lorsqu'il désigne un bénéficiaire ne faisant pas partie de son entourage connu : l'identifier clairement (nom, prénom, date de naissance, adresse...), de quoi éviter toute confusion au moment du versement du capital. Il faut aussi savoir que certaines clauses imposent des charges particulières au bénéficiaire de l'assurance vie, par exemple assurer l'entretien d'un bien auquel le défunt était très attaché, comme une maison de famille, voire s'occuper de ses animaux. Dans ce cas, un notaire – généralement celui du défunt – est chargé de contrôler l'application de ces clauses.

LIMITE DE VERSEMENTS DES

HÉRITIERS LÉSÉS PEUVENT EXIGER

L'ANNULATION DU CONTRAT SOUSCRIT

Le capital figurant sur un contrat d'assurance vie, dit la loi, ne fait pas partie de la succession du souscripteur. Afin que celui-ci ne puisse utiliser cette particularité pour déshériter ses proches, les primes versées sur le contrat ne doivent pas être

BARÈME OFFICIEL DES ABATTEMENTS LÉGAUX

ET DES DROITS DE SUCCESSION À PAYER

HÉRITIERS	ABATTEMENT SUR LA PART RECUEILLIE	TAUX DE TAXATION
Conjoint	100%	0%
Partenaire de Pacs	100% ⁽¹⁾	0% ⁽¹⁾
Concubin	1594 euros	60%
Enfants	100 000 euros	5 à 45% ⁽²⁾
Parents	100 000 euros	5 à 45% ⁽²⁾
Petits-enfants	1594 euros	5 à 45% ⁽²⁾
Frères et sœurs	15 932 euros	35 à 45% ⁽³⁾
Neveux et nièces	7 967 euros	55%
Parents jusqu'au 4 ^e degré ⁽⁴⁾	1594 euros	55%
Parents au-delà du 4 ^e degré ⁽⁵⁾	1594 euros	60%
Personnes sans lien de parenté	1594 euros	60%

(1) A condition de lui transmettre des biens, sinon le pacsé, qui n'est pas un héritier légal, ne recevra rien. (2) Entre 15 932 et 552 324 euros de biens transmis (cas le plus usuel), le taux de taxation est de 20%. (3) 35% jusqu'à 24 430 euros de biens transmis, 45% au-delà. (4) Oncles, tantes, cousins germains, petits-neveux... (5) Arrière-petits-neveux, arrière-cousins...

Mis à part le conjoint et le partenaire de Pacs survivants, qui ne paient aucuns droits de succession, seuls les enfants et les parents bénéficient d'un gros abattement fiscal (égal à 100 000 euros chacun) sur la part d'héritage reçue. Recourir à l'assurance vie pour gratifier d'autres membres de la famille, comme les frères et les sœurs, les petits-enfants ou les neveux et nièces, s'avère donc le plus souvent indispensable, puisqu'ils auront chacun droit à 152 500 euros d'abattement fiscal supplémentaire. Et éviteront ainsi des taxes prohibitives (jusqu'à 60%).

Lexique

«manifestement exagérées» par rapport à ses capacités financières et la valeur de son patrimoine. Sinon, ses héritiers peuvent demander au juge l'annulation de la clause bénéficiaire, donc la réintégration totale du contrat dans la succession. Les tribunaux jugent au cas par cas, et le montant placé n'est pas le seul critère pris en compte (lire le paragraphe suivant), mais ils ont déjà accédé aux requêtes d'enfants lorsque plus de 35% du patrimoine du parent avaient été investis à leur détriment dans une assurance vie. Ou lorsqu'un assuré y avait logé plus de 50% de ses revenus annuels. Reste un moyen simple pour éviter les ennuis : respecter la part d'héritage à laquelle ont forcément droit ses héritiers (50% de ses biens avec un enfant, 66% avec deux enfants, 75% avec trois enfants ou plus).

TRIBUNAL S'IL APPARAÎT UTILE, LE CONTRAT PEUT ÊTRE JUGÉ VALABLE, MÊME EN CAS DE PRIMES EXAGÉRÉES

Le montant du capital investi à la date du décès n'est pas le seul élément retenu par les juges pour apprécier le caractère «exagéré» des versements effectués sur le contrat. Les tribunaux vont aussi chercher à mesurer l'utilité d'un tel placement pour l'assuré. Si, par exemple, il lui était nécessaire pour se garantir un bon niveau de retraite ou pour se prémunir de possibles difficultés financières à venir, le placement peut être jugé parfaitement valable, même avec une épargne très conséquente entamant les droits des héritiers légitimes. Mais plus les versements ont été effectués à un âge avancé (notamment au-delà de 65 ans), plus il y a suspicion «d'absence d'utilité», c'est-à-dire que l'importance des fonds investis masque peut-être un objectif inavouable. C'est cette notion d'utilité qui permet aux juges de vérifier si l'assuré était réellement animé par le désir de réaliser un placement personnel ou s'il avait pour objectif de bâtir une stratégie portant atteinte aux droits de ses héritiers. A signaler : c'est à ces derniers qu'il appartient d'établir devant le tribunal que le parent souscripteur n'avait aucun intérêt financier à souscrire un contrat d'assurance vie. Pas toujours évident à faire, car, dans la plupart des cas, les soupçons, même fondés, ne constituent pas une preuve. ●

Avis à tiers détenteur Procédure permettant à l'administration fiscale (ou aux organismes habilités qui sont spécialisés dans le recouvrement des créances) d'obtenir, auprès d'un tiers détenteur des sommes d'argent appartenant à un débiteur, le paiement d'un impôt ou d'une taxe dont ce débiteur est redevable. Cette procédure ne peut être utilisée que pour le recouvrement des créances de nature fiscale. Le tiers peut être, par exemple, une banque, un employeur (pour les salariés), une caisse de retraite (pour les pensionnés), ou un locataire (pour le propriétaire du logement qui lui est loué). Certaines sommes sont entièrement saisissables, d'autres seulement partiellement, d'autres pas du tout, comme le capital investi dans un contrat d'assurance vie.

Contrats DSK Du nom de Dominique Strauss-Kahn, qui les a initiés, les contrats «DSK», principalement investis en fonds d'actions de la zone euro, ont la particularité d'échapper intégralement à la taxation des gains réalisés (mais pas au paiement des prélèvements sociaux) lorsqu'ils sont conservés pendant une période d'au moins huit ans par leur souscripteur. Il en est de même pour les contrats dits «NSK» (pour Nicolas Sarkozy) lancés courant 2005, date depuis laquelle il n'est plus possible de souscrire les anciens contrats DSK. A noter qu'il n'est également plus possible de souscrire de nouveaux contrats NSK depuis le 1^{er} janvier 2014.

Crédirentier Toute personne percevant une rente est appelée un «crédirentier». Ce terme est généralement employé à l'occasion de la vente (ou de l'achat) d'un bien immobilier en viager, c'est-à-dire lorsque

le vendeur continue d'habiter le logement dont il n'est plus propriétaire, mais reçoit en contrepartie le bouquet (à savoir une fraction du prix estimé du logement), plus une rente dont le montant a été fixé lors de la signature de la transaction. Cette rente lui est versée chaque mois ou chaque trimestre par le vendeur (le «débirentier»), jusqu'à son décès. Dans le cadre d'une assurance vie, le crédirentier est l'assuré qui a choisi de récupérer son capital sous forme de rente, la compagnie d'assurance étant le débirentier.

PEA Ou plan d'épargne en actions. Enveloppe fiscale, créée en 1992, qui permet d'investir sur les marchés boursiers européens, à travers des actions en direct ou, comme avec l'assurance vie, des fonds d'actions (investis à au moins 75% en actions européennes). Principal avantage : les titres logés dans un PEA sont exonérés d'impôts (mais pas de prélèvements sociaux) après cinq ans de détention. Un autre type de plan d'épargne en actions, appelé PEA-PME, lancé en 2014, est destiné à orienter l'épargne des particuliers vers le financement des PME ou des entreprises de taille intermédiaire de la zone Europe.

Rachat Terme désignant l'opération qui consiste à retirer des capitaux de son contrat d'assurance vie. Le rachat est dit partiel si l'on ne retire qu'une partie de l'épargne en compte, et total si on vide entièrement le contrat. Dans ce dernier cas, cela entraîne sa fermeture d'office. Il est possible de mettre en place des rachats partiels programmés avec la plupart des contrats actuels : une certaine somme, déterminée à l'avance par l'assuré, est alors régulièrement et automatiquement retirée du contrat puis versée par virement sur son compte bancaire.

LE FONCTIONNEMENT D'UN CONTRAT

PAGES 22 À 29

A moyen ou à long terme, l'assurance vie est de loin le meilleur choix possible pour constituer, valoriser et transmettre un capital, quel qu'en soit le montant. Néanmoins, pour parvenir à en tirer le maximum de profit, il faut d'abord se familiariser avec ses mécanismes de base et les différents types de contrats existants, puis dénicher le bon intermédiaire, c'est-à-dire le banquier, l'assureur ou le courtier Internet qui défend au mieux les intérêts de ses clients et ne les mène pas en bateau. Car les pièges sont nombreux, tant la terminologie employée et, plus généralement, l'opacité de ce marché (où le meilleur côtoie le pire) peuvent déboussoler les plus clairvoyants des épargnants. Les débutants trouveront ici une aide précieuse pour faire leurs premiers pas, et les investisseurs confirmés de quoi approfondir leurs connaissances.

15

**MINUTES, C'EST LE TEMPS
NÉCESSAIRE POUR
SOUSCRIRE UN CONTRAT
SUR INTERNET, OÙ TOUS
LES DOCUMENTS SONT
DÉMATÉRIALISÉS**

1788

**MILLIARDS D'EUROS
D'ÉPARGNE ÉTAIENT
INVESTIS DANS
DES CONTRATS
D'ASSURANCE VIE
À LA FIN DE L'ANNÉE 2019**

100%

**DES SOMMES D'ARGENT
PLACÉES SUR UN CONTRAT
D'ASSURANCE VIE SONT
TOTALEMENT, ET À TOUT
MOMENT, RÉCUPÉRABLES
PAR LE SOUSCRIPTEUR**

PHOTO : © MARKUS MAINKA - STOCK.ADOBE.COM





RÈGLES DE BASE En cas de décès, le souscripteur, l'assuré et le bénéficiaire ont chacun un rôle bien défini par la loi

En plus de la compagnie qui gère le contrat souscrit et garantit à tout moment le remboursement des sommes qui y ont été placées (ainsi que les intérêts capitalisés), trois acteurs interviennent en assurance vie : le souscripteur, l'assuré et le bénéficiaire désigné en cas de décès. Une fois intégrées ces particularités, le fonctionnement d'un contrat est relativement simple, au moins dans son principe. Un certain nombre de règles juridiques doivent néanmoins être respectée lors de la souscription, faute de quoi le contrat risque d'être annulé.

SOUSCRIPTEUR IL APPARTIENT À LUI SEUL DE DÉSIGNER LES BÉNÉFICIAIRES DU CONTRAT EN CAS DE DÉCÈS

Le souscripteur est le principal acteur d'un contrat d'assurance vie. Il est celui qui signe ce contrat, verse des cotisations

(ou primes) à la compagnie d'assurances, et désigne les bénéficiaires en cas de décès qui, le moment venu, recevront le capital constitué. Compte tenu de l'importance, parfois considérable, des sommes en jeu, le souscripteur doit avoir la capacité juridique d'effectuer un tel acte. Les personnes majeures sont censées disposer de cette capacité, mais celles dont la lucidité est insuffisante doivent être assistées ou représentées. C'est notamment le cas des personnes sous tutelle ou sous curatelle, et, bien entendu, des enfants mineurs non émancipés. Tuteurs ou curateurs (nommés par le conseil de famille) doivent alors être présents lors de la signature du contrat. Ces précautions n'ont rien d'inutile, car si les formes juridiques ne sont pas respectées, au moment du décès, les héritiers réservataires peuvent avoir intérêt à demander l'annulation du

contrat, surtout si des étrangers à la famille figurent parmi les bénéficiaires. Et dans ce cas, le contrat peut être réintégré dans l'actif successoral. La plupart du temps, le souscripteur est un épargnant qui souhaite se constituer des réserves d'argent pour ses vieux jours ou léguer un capital à des proches dans de bonnes conditions fiscales. Mais un contrat peut aussi être passé entre un assureur et une personne morale, par exemple une association ou un employeur. L'épargnant n'est alors pas souscripteur, mais seulement adhérent du contrat, donc non habilité à en modifier lui-même les termes.

ASSURÉ DANS LA PLUPART DES CAS, IL EST ÉGALEMENT LE SOUSCRIPTEUR DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE

L'assurance vie, comme tout contrat destiné à couvrir un risque, suppose d'identifier clairement la personne, à savoir l'assuré, sur laquelle pèse ce risque. Il appartient au souscripteur de la choisir. Dans la quasi-totalité des cas, l'assurance vie est un placement, donc le souscripteur et l'assuré sont une seule et même personne. Dès lors, la question du choix ne se pose même pas. Mais il se peut aussi qu'une personne souhaite garantir une autre personne contre le décès d'une troisième, tel cet exemple du grand-parent, souscripteur d'un contrat, qui désigne son petit-fils comme bénéficiaire si son père décède (ce dernier étant alors l'assuré). Certaines précautions doivent alors être prises dans le choix de l'assuré, puisque c'est son décès qui fera jouer la garantie. En effet, la tentation peut exister pour le bénéficiaire de faire disparaître l'assuré pour toucher plus vite le magot... D'où l'interdiction de désigner comme assurés des personnes sous tutelle ou placées en établissement psychiatrique. Dans le même esprit, et toujours si l'assuré n'est pas le souscripteur, il doit être informé du risque qui pèse sur sa tête et donner son consentement. Attention, ➔



PHOTO : © DANIELLE BONARDELLE - STOCK.ADOBE.COM

Le législateur a plafonné à 70 000 euros le montant de l'indemnité de dépôt de bilan auquel peut prétendre un assuré d'une compagnie.

CRISE SANITAIRE : VOTRE ASSUREUR PEUT-IL FAIRE FAILLITE ?

Une compagnie qui met la clé sous la porte ? Si la crise perdurait, cette possibilité ne serait pas à exclure, même si les comptes des assureurs semblent solides (lire page 9) et que l'Etat a promis qu'il viendrait alors

à la rescousse. Rappelons aussi que, si le dépôt de bilan s'avérait inévitable, tout ne serait pas perdu. La loi a en effet instauré un «fonds de garanti», qui fixe à 70 000 euros le montant d'indemnisation maximale auquel chaque assuré

aurait droit. Attention, ce montant vaut pour tous les contrats souscrits chez un même assureur, et non pas par contrat : lorsqu'on dispose de plus de 70 000 euros à placer, mieux vaut donc diversifier sa mise sur plusieurs assureurs.



assurancevie.com

L'ÉPARGNE EN LIGNE À FRAIS RÉDUITS

Evolutionvie

Contrat d'assurance vie multisupport assuré par Aviva Vie

Chez Assurancevie.com et nulle part ailleurs sur internet



**Multipliez par 2
le taux de rendement 2020**

de la part de votre versement investie sur le support en euros
Aviva Actif Garanti avec « Aviva Multi Bonus 2020 »⁽¹⁾.

*Offre soumise à conditions, notamment d'investissement sur des supports en unités
de compte risqués en capital⁽²⁾.*

Vous n'êtes pas encore client d'Assurancevie.com ?

**Nous vous offrons
jusqu'à 350€⁽³⁾ !**

*Sous conditions notamment d'investissement sur des
supports en unités de compte risqués en capital⁽²⁾.*

⁽¹⁾Offre soumise à conditions, réservée aux versements d'un montant minimum de 8 000€ et aux arbitrages d'un montant minimum de 2 000€, effectués entre le 03/07/2019 et le 29/06/2020. Les sommes investies sur le support Aviva Actif Garanti au titre des versements/arbitrages effectués dans le cadre de l'opération Aviva Multi Bonus 2020 toujours investies au 31/12/2020 et à la date d'attribution effective de la participation aux bénéfices pourront bénéficier d'un complément de rémunération de 50% pour les versements, ou 100% pour les versements et arbitrages, du taux de rendement global du support Aviva Actif Garanti, sous réserve qu'une part minimum du versement ou de l'arbitrage (fixée à 30% ou 50% selon l'option choisie) soit affectée aux unités de compte éligibles à l'opération et le demeure jusqu'au 31/12/2020. Le détail des conditions de l'offre est précisé dans l'annexe contractuelle. Le montant cumulé des versements/arbitrages effectués dans le cadre de l'opération Aviva Multi Bonus 2020 est au maximum de 500 000€ pour une même adhésion. Aviva Vie mettra fin par anticipation à l'opération si des évolutions des dispositions réglementaires concernant les taux garantis le nécessitaient. De même, Aviva Vie clôturera par anticipation l'opération dès lors que le montant de l'enveloppe allouée à l'opération considérée sera atteint. Il a été dressé un procès-verbal du montant de l'enveloppe allouée par un Huissier de Justice.

⁽²⁾Avertissement : Les unités de compte comportent un risque de perte en capital. L'assureur ne s'engage que sur le nombre d'unités de compte mais pas sur leur valeur. La valeur de ces unités de compte qui reflète la valeur d'actifs sous-jacents n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse comme à la baisse, dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers.

⁽³⁾Offre valable jusqu'au 01/06/2020, soumise à conditions, notamment d'investissement sur des supports en unités de compte, qui comportent un risque de perte en capital. Détail des conditions sur notre site : www.assurancevie.com.

Evolution Vie est un contrat d'assurance vie de groupe à adhésion facultative de type multisupport souscrit par l'ADER (Association pour le Développement de l'Épargne pour la Retraite, régie par la loi du 1^{er} juillet 1901, 24-26 rue de la Pépinière 75008 Paris) auprès d'Aviva Vie (Société Anonyme d'Assurance Vie et de Capitalisation au capital de 1 205 528 532,67€. Entreprise régie par le Code des assurances. Siège social : 70 avenue de l'Europe 92270 Bois-Colombes. 732 020 805 RCS Nanterre) et commercialisé par JDHM Vie.

Assurancevie.com est la marque dédiée à la distribution de produit d'assurance sur internet de JDHM Vie, société de courtage en assurance de personnes. SAS au capital de 2 200 000€, dont le siège social est situé 13 rue d'Uzès - 75002 Paris. Elle est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le n°478 594 351, ainsi qu'à l'ORIAS (www.orias.fr) sous le n°07 004 394. CIF n°E008169, membre de l'ANACOFI-CIF.

Document non contractuel à caractère publicitaire à jour au 12/03/2020.



GROUPE FINANCIER	ASSUREUR	ENCOURS GÉRÉ (EN MILLIARDS D'EUROS)	PART DE MARCHÉ
CNP	CNP Assurances ⁽¹⁾	269	15%
Crédit agricole	Predica	251	14%
Axa	Axa	131	7,3%
Crédit mutuel	ACM, Suravenir et ACMN	129	7,2%
BNP Paribas	Cardif	126	7%
Société générale	Sogécap	102	5,7%
Generali	Generali	86	4,8%
Aviva	Aviva ⁽²⁾	74	4,1%
Allianz	Allianz	69	3,9%
AG2R La Mondiale	AG2R La Mondiale	67	3,7%

LES TROIS QUARTS DU MARCHÉ DE L'ASSURANCE VIE SONT ACCAPARÉS PAR DIX GROUPES

De nombreux groupes financiers commercialisent des contrats d'assurance vie (BPCE, Covéa, Macif, MACSF, Swiss Life...), mais le marché français est toutefois concentré sur dix établissements, qui détiennent 73% de l'encours total (1788 milliards d'euros sous gestion fin 2019). La CNP et le Crédit agricole totalisent à eux seuls près de 30% de parts de marché.

(1) Le groupe gère les contrats distribués par La Banque postale et ceux des Caisses d'épargne souscrits avant 2017 (les nouveaux contrats sont gérés par la BPCE vie, l'assureur interne des Caisses d'épargne).

(2) Assureur qui gère notamment le contrat de l'association d'épargnants Afer, un mastodonte du secteur avec ses 52 milliards d'euros d'encours.

Tout le monde ne peut pas être bénéficiaire d'un contrat

→ L'identité de l'assuré n'est pas indifférente au niveau de la fiscalité successorale puisque celle-ci dépend de l'âge de l'assuré lors des versements (lire page 82).

BÉNÉFICIAIRES AU DÉCÈS DE L'ASSURÉ, ILS TOUCHERONT LE CAPITAL EN PROFITANT D'UNE FISCALITÉ DORÉE

Le bénéficiaire est la personne qui perçoit les sommes figurant sur le contrat. Tant que le souscripteur est en vie, c'est lui le bénéficiaire. A son décès, ce sont les personnes (il peut y en avoir une ou plusieurs) qu'il a désignées. Le choix du ou des bénéficiaires appartient au seul souscripteur. Une liberté qui permet de transmettre une partie de son patrimoine à des tiers en dehors de toute contrainte successorale. Les sommes versées ne sont en effet soumises ni à la réglementation ni à la fiscalité des successions, quelle que soit l'identité des bénéficiaires (famille, amis, associations...). Cela dit, n'importe qui ne peut pas être désigné comme bénéficiaire : il ne doit pas être frappé d'une «incapacité de jouissance», mesure visant notamment les membres des professions médicales qui ont soigné l'assuré pendant la maladie dont il va mourir.

PRINCIPE D'ÉPARGNE LES SOMMES PLACÉES SONT RÉCUPÉRABLES À TOUT MOMENT PAR LE SOUSCRIPTEUR

Si l'assurance vie est le placement le plus séduisant aux yeux des épargnants, c'est grâce à sa facilité d'utilisation. Son prin-

cipe est simple : l'assureur gère les fonds investis par l'assuré et s'engage à lui verser, au moment voulu, un capital ou une rente. En cas de décès, les sommes accumulées sont automatiquement reversées aux bénéficiaires désignés. Du vivant du souscripteur, celui-ci peut récupérer ses fonds à tout moment. S'ajoutent à ces trois atouts de base un large éventail de modes de gestion automatisée (lire page 62) et convenant à tous types d'épargnants, du plus prudent au plus audacieux, ainsi qu'une fiscalité sur les gains, qui, en dépit des mesures en vigueur depuis janvier 2018, reste très attractive (lire page 76). Contrairement à de nombreux autres produits financiers, l'assurance vie se caractérise aussi par une extrême souplesse. Ainsi, la quasi-totalité des contrats sont «à versements libres», c'est-à-dire qu'on les alimente quand on veut et au rythme qu'on veut. Les paresseux peuvent même opter pour des versements périodiques programmés, quitte à les interrompre quand bon leur semble.

ENFANT MINEUR RIEN N'EMPÊCHE SES PARENTS, S'ILS SONT D'ACCORD, DE LUI OUVRIR UN CONTRAT À SON NOM

Avantager un enfant mineur via l'assurance vie est très simple. Soit il le désigne comme bénéficiaire de leur contrat (mais il ne touchera le capital qu'à leur décès), soit il lui ouvre un contrat à son nom. Pour cela, il suffit que les deux parents (ou l'un d'eux s'il détient seul l'autorité parentale)

signent le contrat au nom de l'enfant. Ils alimenteront ensuite ce contrat librement, sachant qu'en cas de besoin, ils pourront en retirer les gains accumulés (pas le capital) jusqu'aux 16 ans de l'enfant. Ce dernier deviendra pleinement titulaire du contrat à sa majorité. A noter : un mineur ne pouvant désigner lui-même les bénéficiaires en cas de décès, la clause stipule qu'il s'agit obligatoirement de ses «héritiers légaux». Donc ses parents et ses éventuels frères ou sœurs.

ASSURANCE DÉCÈS CE N'EST PAS UN PLACEMENT, MAIS UN PRODUIT DESTINÉ À PROTÉGER SA FAMILLE

Proposées par les mêmes groupes, l'assurance vie et l'assurance décès n'ont pourtant pas grand-chose en commun. Alors que la première est un placement doté d'avantages fiscaux, la seconde est un produit de prévoyance utilisé pour protéger sa famille d'un décès accidentel : contre le paiement d'une cotisation, l'assureur s'engage, si le décès intervient durant la période couverte (dix ans, vingt ans...), à verser aux bénéficiaires la somme convenue. Et si l'assuré est toujours en vie ? Alors les bénéficiaires ne reçoivent rien, et l'argent est perdu. Avis aux intéressés : les cotisations, modestes avant 45 ans, finissent par revenir cher quand on prend de l'âge. Pour 100 000 euros de capital garanti jusqu'à 70 ans, comptez 15 euros par mois à 40 ans, mais autour de 70 euros par mois à 55 ans. ●

CATÉGORIES DE CONTRATS

La tendance est au multisupport, qui permet de jouer la sécurité ou de faire des paris spéculatifs

En fonction de ses moyens et de son tempérament, chaque souscripteur peut faire son choix parmi le large éventail d'offres de contrats des compagnies d'assurances. De fait, il y en a pour tous les goûts : des contrats «en euros» pour les plus prudents, des contrats en «unités de compte» pour ceux qui acceptent de prendre quelques risques, et même des contrats «Euro-croissance» qui marient les deux univers... L'important est de se déterminer en pleine connaissance de cause : pas question d'espérer de gros gains avec un contrat en euros ni, c'est une évidence, de dormir sur ses deux oreilles avec des supports boursiers. A côté de ces contrats classiques, existent également des dispositifs conçus pour des personnes handicapées, avec des avantages fiscaux à la clé.

CONTRATS EN EUROS ILS FONT DÉSORMAIS PLACE AUX CONTRATS MULTISUPPORTS, PLUS PERFORMANTS

Investis sur des fonds essentiellement axés sur des obligations d'Etat de long terme, les contrats «en euros» sont privilégiés par les épargnants allergiques au risque. Certes, le rendement de ces fonds est faible, car celui des obligations ne cesse de baisser : 7% dans les années 1990, 4% dans les années 2000, autour de 0% aujourd'hui... Du coup, sauf exceptions, les rendements de ces contrats s'étagent entre 1,10 et 1,50% en 2020. Mais il y a une contrepartie à cette rentabilité médiocre : d'abord, le capital placé sur le fonds est garanti à 100% (aucune perte en capital n'est donc à craindre), ensuite, aussi décevants soient-ils, ces rendements sont nettement supérieurs à celui servi par le Livret A (0,50% l'an depuis le 1^{er} février 2020), son principal concurrent sur le marché des produits d'épargne grand public. A noter qu'auparavant l'assurance vie était composée exclusivement de ces contrats en euros (souvent qualifiés de «monosupports»), car ils



DURÉE DE PLACEMENT : RIEN NE VOUS OBLIGE À FERMER LE CONTRAT APRÈS HUIT ANS

Le risque de rester scotché longtemps à son contrat serait, dit-on parfois, un inconvénient de l'assurance vie. Certes, c'est un placement auquel il vaut mieux ne pas toucher durant huit ans afin d'optimiser les avantages fiscaux. Et il est vrai que les frais d'entrée de 2 à 4% prélevés par beaucoup d'assureurs (seuls les contrats 100% Internet en sont exempts) supposent une période de détention assez longue avant d'être amortis. Cela dit, l'argent n'est jamais bloqué (il est récupérable à tout instant), de même qu'au bout de huit ans, rien n'oblige le souscripteur à clôturer son contrat. De fait, les assurances vie actuelles n'ont jamais de durée fixe : elles sont reconductibles tacitement chaque année, sauf si le souscripteur en décide autrement.

étaient compétitifs par rapport à la plupart des autres types de placements financiers. Désormais, ils se font plus rares, étant peu à peu remplacés par les contrats «multisupports», qui permettent toujours d'épargner sans aucun risque en capital, mais qui proposent en parallèle d'autres possibilités d'investissement dont les

Les contrats actuels, quel que soit l'assureur, n'ont pas de durée de vie minimale ni maximale : ils sont reconductibles tacitement, année après année.

perspectives de gains à moyen ou à long terme, c'est-à-dire à plus de cinq ou dix ans, s'avèrent beaucoup plus attractives.

CONTRATS MULTISUPPORTS DES DIZAINES DE FONDS DYNAMIQUES, EN PLUS D'UN FONDS EN EUROS SÉCURISÉ

Un fonds en euros sans risque et des fonds boursiers et immobiliers (on parle d'«unités de compte»), voilà de quoi est composé un contrat multisupport. Selon son profil, l'assuré va choisir le mix qui lui convient le mieux, à dominante sécuritaire (fonds en euros) s'il est prudent, ou à dominante risquée (fonds d'actions) s'il est plus audacieux, sachant que rien ne l'empêche ensuite, selon l'évolution des marchés, de modifier ce dosage (il peut aussi confier cette tâche à l'assureur). L'espérance de gain d'un multisupport est donc très supérieure à celle d'un contrat en euros mais, en contrepartie, ni le capital placé en unités de compte ni sa rémunération ne sont garantis. Il existe autant d'unités de compte que de types de placements : actions, obligations, immobilier, matières premières (or, pétrole...)... En matière d'actions, le choix est vaste : fonds de grandes sociétés françaises ou étrangères, de petites valeurs de croissance ou de titres plus défensifs servant des revenus réguliers... Notez qu'un ➔



Des fonds Euro-croissance plus faciles d'accès en 2020

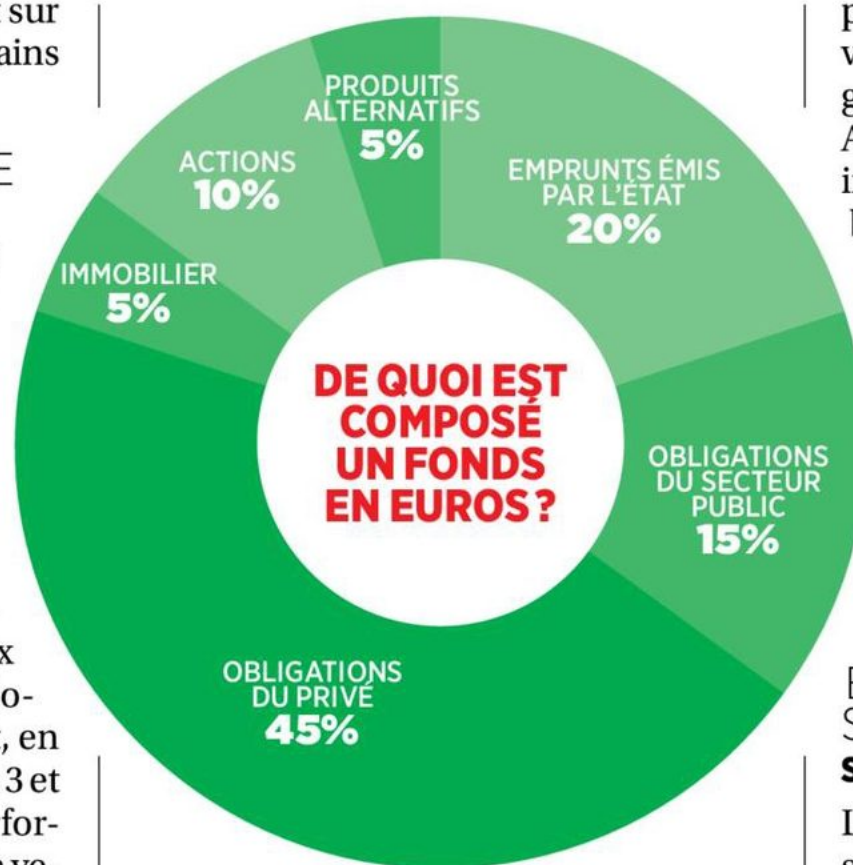
➔ multisupport repose le plus souvent sur quelques dizaines de fonds, mais certains en proposent plusieurs centaines.

CONTRATS EURO-CROISSANCE POUR MISER SUR LES PME, SANS GARANTIE EN CAPITAL AVANT 8 ANS

Les fonds dits «Euro-croissance» ont été lancés en 2014 pour inciter les épargnants à investir dans l'économie réelle, à savoir les entreprises françaises (plus particulièrement les PME), plutôt que dans les produits monétaires ou obligataires. Ces fonds doivent permettre d'obtenir des rendements supérieurs à ceux des fonds en euros, un objectif théoriquement facile à atteindre. De fait, en 2019, ces rendements ont varié entre 3 et 14%, mais rien ne dit que cette performance sera rééditée dans les années à venir (le récent krach boursier devrait ainsi lourdement impacter les performances de 2020). Attention aussi, lors de la souscription du contrat, il faut accepter d'immobiliser son épargne pendant huit ans minimum, période en deçà de laquelle le capital n'est pas garanti. Pas question, donc, de faire à tout moment des retraits d'argent partiels, comme sur les fonds en euros classiques, sauf à risquer de subir une perte. A signaler : une nouvelle version des fonds Euro-croissance, plus simple à comprendre, est proposée aux épargnants depuis le 1^{er} janvier 2020 (via la loi Pacte). Elle permet notamment d'obtenir un taux de rendement annuel unique pour tous les assurés d'un même contrat, alors qu'avec l'ancienne version (toujours commercialisée), ce rendement varie selon l'échéance choisie et le niveau de garantie offert sur le capital placé (80 ou 100%), ce qui ne facilite pas les comparaisons entre les produits.

CONTRATS DE CAPITALISATION SI L'ON VEUT LÉGUER AU CONJOINT OU AU PACSÉ UN PLACEMENT CLÉS EN MAIN

A l'image d'un contrat d'assurance vie, les sommes versées sur un contrat de capitalisation peuvent être investies aussi bien sur un fonds en euros sans risque qu'en unités de compte plus ou moins risquées, et la fiscalité applicable sur les gains en cas de retrait d'argent est iden-



Afin d'être cohérent avec l'objectif de sécurité visé par un fonds en euros, une grande partie de l'argent collecté (80% environ) va être placé dans des obligations sans risque, autrement dit des emprunts émis soit par un Etat européen (France, Allemagne...), soit par une entreprise publique (EDF, SNCF...), soit par une société privée réputée (L'Oréal, LVMH...). Le reste de la collecte (20% des fonds environ) va être réparti sur de l'immobilier (SCPI ou SCI), des actions cotées en Bourse et des produits de gestion alternative (permettant de spéculer sur les devises, les taux d'intérêts, les matières premières industrielles ou les objets d'art...).

tique dans les deux cas. Cependant, spécificité importante, un contrat de capitalisation peut être transmis en l'état par voie de succession (avec une assurance vie, le contrat est fermé et le capital est récupéré par le bénéficiaire). Pratique, dès lors que l'on n'a aucune compétence en matière financière : nul besoin de s'interroger pour savoir sur quel placement il faudra réinvestir les sommes perçues, puisque le contrat perdure et continue de fructifier pour son propre compte. Autre particularité notable : lors du décès du titulaire, le contrat de capitalisation ne bénéficie

pas du régime successoral de l'assurance vie, lequel est particulièrement avantageux en termes de taux et d'abattement. Autrement dit, la valeur du contrat est intégrée à la succession, avec les autres biens et avoirs de la personne décédée.

Les bénéficiaires devront donc acquitter les droits de succession prévus par la loi. En conclusion, ce type de contrat n'est vraiment intéressant qu'en prévision d'une transmission de capital à un conjoint ou à un partenaire de Pacs, lesquels, rappelons-le, sont automatiquement exonérés du paiement des droits de succession.

ÉPARGNE HANDICAP ET RENTE SURVIE 25% DE RÉDUCTION D'IMPÔTS SUR LES VERSEMENTS EFFECTUÉS

Le contrat d'épargne handicap est réservé aux personnes handicapées à un tel point qu'elles ne peuvent exercer une activité professionnelle normalement rémunérée. Il permet au souscripteur de signer une police d'assurance vie dans des conditions fiscales très avantageuses, puisqu'elle ouvre droit à une réduction d'impôts de 25% (dans la limite de 1 525 euros de versements, plus 300 euros par enfant à charge). Quant à la rente survie, c'est un contrat d'assurance décès, à ne pas confondre avec l'assurance vie (lire page 24), souscrit par un proche en faveur d'une personne atteinte d'une infirmité l'empêchant, comme dans le cas précédent, de travailler dans des conditions satisfaisantes. Le contrat de rente survie, qui bénéficie de la même réduction d'impôts de 25% que le contrat d'épargne handicap, peut profiter à un parent proche (jusqu'au troisième degré : petit-enfant, frère ou sœur, neveu ou nièce...) ou à toute personne à charge vivant sous le toit du souscripteur. Au décès de l'assuré, une rente viagère est versée au bénéficiaire. Son montant n'est que partiellement soumis à l'impôt (l'abattement dépend de l'âge du bénéficiaire à la date de versement de la rente) et n'est pas pris en compte dans le calcul des aides sociales allouées. Attention, puisqu'il s'agit d'une assurance décès, le risque n'est plus couvert si le souscripteur cesse d'alimenter le contrat, et, sauf exception, les cotisations déjà versées sont alors perdues. ●

COMMERCIALISATEURS Les contrats des banquiers ne font pas le poids face à ceux des sites Internet ou des associations

Lorsqu'on souhaite souscrire pour la première fois un contrat d'assurance vie, trouver le bon intermédiaire dépend du niveau de ses exigences. En poussant la porte de son agence bancaire ou celle de l'agent général d'assurances, le client pas trop regardant sur la qualité du produit proposé trouvera largement ce qu'il lui faut. Ce sera rarement le cas pour un investisseur expérimenté. Celui-ci a tout intérêt à s'adresser à un conseiller en gestion de patrimoine, une association de défense d'épargnants, ou bien à passer par un établissement opérant exclusivement sur Internet. Les contrats 100% en ligne cumulent en effet les atouts : des frais modiques, un rendement confortable du fonds en euros sans risque, et une vaste palette de supports dynamiques pour investir une partie de ses économies en Bourse (après un krach, le marché finit toujours par se redresser) ou en immobilier.

BANQUES SAUF À PLACER DE GROS MONTANTS, VOUS N'AUREZ ACCÈS QU'À DES CONTRATS PEU RÉMUNÉRATEURS

Contacteur son banquier est ce qu'il y a de plus naturel pour ouvrir un contrat. C'est à lui que vous avez affaire pour toutes vos opérations courantes, et c'est chez lui qu'est sans doute viré votre salaire, voire que sont logées vos assurances auto et habitation. De plus, si ce n'est pas vous qui lui demandez conseil, c'est vraisemblablement lui qui vous démarchera puisqu'il connaît le montant de vos avoirs financiers. L'ennui, c'est que ce banquier, qui travaille avec la filiale «assurance» de son groupe, ne dispose pas d'une offre très développée. Et si vous n'avez que quelques milliers d'euros à investir, il vous orientera vers le bas de gamme, à savoir des fonds de qualité médiocre et peu rémunérateurs, surtout s'il s'agit du fonds en euros (rarement rémunéré à plus de 1% en 2019). En effet, seule une mise importante, par exemple 40 000 ou

LES NOMBREUX AVANTAGES DES COURTIER 100% INTERNET

NOM DU COURTIER (ANNÉE DE CRÉATION)	NOMBRE DE CLIENTS (NOMBRE DE CONTRATS)	ENCOURS GÉRÉS EN ASSURANCE VIE
Altaprofits.com (2000)	38 000 (4)	1,7 milliard d'euros
Assurancevie.com (2010)	8 000 (3)	400 millions d'euros
Bienprévoir.fr (2008)	2 200 (11)	200 millions d'euros
Hedios.com (2006)	7 500 (1)	400 millions d'euros
Linxea.com (2005)	35 000 (4)	1,5 milliard d'euros
Meilleurplacement.com (2007)	9 500 (3)	600 millions d'euros
Mes-placements.fr (2005)	30 000 (3)	1,1 milliard d'euros
Mieuxplacer.com (2018)	2 000 (7)	100 millions d'euros
Placement-direct.fr (2004)	6 000 (5)	250 millions d'euros
Touslesplacements.com (2013)	2 500 (6)	115 millions d'euros

Les nouveaux courtiers en assurance vie officient désormais sur Internet (sous le contrôle de l'Autorité des marchés). Leurs atouts : des contrats sans frais d'entrée, dotés de nombreux fonds d'investissement, des partenariats avec plusieurs compagnies d'assurances. Ils totalisent aujourd'hui près de 3% de la collecte annuelle.

50 000 euros, peut l'inciter à bien vous traiter, notamment en faisant appel à des sociétés de gestion extérieures à son groupe. Raison de plus pour lui montrer que c'est à vous de choisir et non pas à lui, ce qui suppose que vous exigiez une documentation complète et que vous l'interrogez sur les caractéristiques du contrat présenté, sur son rendement, les frais d'entrée et de gestion, l'identité de l'assureur... De quoi vous éviter de vous faire piéger.

COMPAGNIES D'ASSURANCES LA QUALITÉ DE LEURS PRODUITS EST UN PEU SUPÉRIEURE À CELLE DES BANQUES

Quand on veut passer par une compagnie d'assurances comme Axa, Allianz ou Aviva, c'est à un agent général qu'on

à le plus souvent affaire. Cet agent représente la compagnie dont il commercialise les contrats. Sa position n'est pas toujours claire, car il doit satisfaire à la fois son client et la compagnie qui l'emploie. En revanche, ses contrats et ses conseils peuvent être de meilleure qualité car l'assurance est son cœur de métier, ce qui n'est pas toujours le cas des banquiers, familiarisés depuis peu avec cette spécialité. Cela dit, il y a du bon et du moins bon dans les propositions des assureurs, notamment au niveau des frais, qui peuvent parfois excéder 3 ou 4% sur les versements. Et puis, certains agents sont plus à l'aise pour vendre de l'assurance auto ou habitation que pour dispenser du conseil patrimonial. On retrouve cette ➔



Aucuns frais d'entrée à payer avec un courtier ou une banque en ligne

➔ faiblesse chez les mutuelles (Maaf, Macif, Matmut...). Mais au moins sont-elles traditionnellement attachées à deux principes de gestion rassurants : la prudence et la simplicité.

GESTIONNAIRES DE PATRIMOINE UN SERVICE PROFESSIONNEL, MAIS UN NIVEAU DE FRAIS SOUVENT ÉLEVÉ

Les conseillers patrimoniaux, contrairement aux agents généraux d'assurances qui travaillent pour une seule compagnie, sont indépendants : ils ne sont responsables que devant leurs clients. Voilà pour la théorie. En fait, ils sont quand même liés aux assureurs, puisque ceux-ci leur versent des commissions pour chaque contrat d'assurance vie vendu. Appelés aussi CGP (conseillers en gestion de patrimoine), ces professionnels offrent toutefois des garanties de sérieux, car ils doivent être habilités à exercer une activité d'intermédiaire en assurance. De plus, beaucoup d'entre eux sont capables d'offrir à leurs clients des services «sur mesure», comme établir un bilan patrimonial et en déduire une stratégie d'épargne à long terme. Ils ont aussi une bonne connaissance des fonds d'investissement, ce qui leur permet de jouer la carte de la diversification. En contrepartie, leurs honoraires sont souvent élevés (de 2 à 5%). Autre problème : bien qu'ils aient

pour mission de faire jouer la concurrence entre les compagnies pour dénicher les meilleurs produits, grande peut être la tentation de retenir celles qui leur offrent les commissions les plus fortes.

ASSOCIATIONS DE DÉFENSE DES TAUX DE RENDEMENT EN TÊTE DES PALMARÈS DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES

Elles ont pour nom Afer, Asac-Fapès, Agipi ou Gaipare : ces associations d'épargnants réunissent des assurés (760 000 dans le cas de l'Afer, le leader du secteur associatif) et ont donc souscrit un contrat de groupe afin de peser plus efficacement qu'un investisseur isolé face aux grandes compagnies. Elles ont largement contribué à populariser l'assurance vie, notamment en négociant des niveaux de frais de gestion plus bas, en améliorant la qualité des placements investis et en imposant plus de transparence dans le contenu des contrats. De fait, les rendements servis de leur fonds en euros sont parmi les plus élevés de la place (lire le tableau page 54). Concrètement, l'assuré ne souscrit pas directement auprès de l'association mais par l'intermédiaire d'un réseau de distribution extérieur (généralement des courtiers). Notez qu'un droit d'entrée, allant de 20 à 30 euros, est parfois demandé par l'association. Attention : un certain nombre d'associations d'assurés ont été

créées et sont contrôlées par un assureur. Elles sont gérées par un conseil composé d'administrateurs, en principe indépendants (c'est la loi qui l'exige), mais évidemment choisis par la compagnie...

SITES INTERNET DES CONTRATS SANS FAILLE, TRÈS BON MARCHÉ ET QUE L'ON PEUT PILOTER À 100% PAR ORDINATEUR

Tout souscripteur devrait s'intéresser à Internet. Datant d'une quinzaine d'années, les contrats en ligne font désormais partie du paysage financier. A la base de leurs succès, l'absence de frais sur les versements et les transferts d'argent gratuits entre les fonds disponibles. Quant aux frais de gestion, ils se situent dans la fourchette basse du marché (0,60 à 0,70% par an dans la plupart des cas). Autre atout, ces sites proposent une offre très large de fonds en unités de compte, avec des performances souvent brillantes. Ce genre de souscription est évidemment réservé à ceux qui sont à l'aise avec un ordinateur, car tout se fait en ligne (lire l'encadré sur les modalités de souscription ci-dessous). A noter : il existe deux types de sites distribuant des assurances vie, ceux des banques en ligne (Boursorama, Fortuneo, ING...), qui exigent souvent, en parallèle, l'ouverture d'un compte-courant, et ceux des courtiers spécialisés, comme Altaprofits, Assurancevie.com ou Placement Direct (lire l'encadré page 27), qui travaillent avec les mêmes assureurs mais sont plus simples d'accès : on peut souscrire leurs contrats sans contrainte. ●

MODE D'EMPLOI POUR SOUSCRIRE EN LIGNE

Ouvrir un contrat chez un courtier ou une banque en ligne exigeait, il y a encore cinq ou six ans, d'imprimer le bulletin de souscription, de le remplir à la main, puis de l'adresser par voie postale à l'établissement choisi. Aujourd'hui, la plupart des documents sont dématérialisés. La souscription peut ainsi s'effectuer en une quinzaine de minutes. Une fois le bulletin rempli en ligne, il suffit de transférer

au site Internet un scan de sa pièce d'identité, un justificatif de domicile, une autorisation de prélèvement sur son compte bancaire (c'est le client qui décidera à chaque fois du montant à verser), voire un exemplaire de sa signature si l'on choisit de payer le premier versement en chèque. C'est tout. Deux semaines plus tard, l'assuré recevra par courrier son bulletin d'adhésion certifié.

PHOTO : © RIDO - STOCK.ADOBE.COM



Grâce à la dématérialisation des documents, souscrire un contrat Internet ne prend qu'une quinzaine de minutes.

Lexique

A **rbitrage** Action d'opérer un changement d'un ou de plusieurs supports au sein d'un contrat d'assurance vie multisupport. Tout ou partie de l'épargne peut être transféré dans le cadre d'un arbitrage. Cependant, pour éviter d'être encombrés par trop de petits arbitrages, certains assureurs fixent un montant minimal par opération, par exemple 300 ou 500 euros. Afin de rémunérer les frais administratifs correspondants, d'autres prélèvent des frais, soit forfaitaires (15 ou 20 euros), soit proportionnels au montant de la somme transférée lors de chaque opération (0,5% par exemple).

C **lause bénéficiaire** Disposition prise par le souscripteur d'une assurance vie pour choisir les personnes (conjoint, enfants, amis...) qui, à son décès, recevront l'épargne en compte. Une clause standard est proposée dans tous les contrats pour désigner, dans l'ordre, le conjoint, à défaut les enfants, puis les autres héritiers. Le souscripteur peut rédiger comme il l'entend le libellé de la clause. Mais attention, une fois la clause acceptée par les bénéficiaires, et dès lors que l'assuré a donné son accord à cette acceptation, il ne peut plus modifier cette clause (sauf avec l'autorisation des bénéficiaires).

C **ontrat monosupport** Contrat d'assurance vie proposant un seul support, à savoir un fonds en euros avec la garantie du capital. Ce type de contrat, dit monosupport, représente désormais une part très faible de l'offre des assureurs. A l'inverse, un contrat multisupport comprend plusieurs supports, appelés «fonds d'investissements». Ils dépendent des fluctuations du marché boursier ou immobilier, le capital investi n'est donc pas garanti. Les contrats multisupports



HÉRITIERS RÉSERVATAIRES

Ce sont le plus souvent les enfants du souscripteur. Ils pourront faire annuler le contrat s'il n'a pas été ouvert selon les règles juridiques en vigueur ou s'il écorne leurs droits sur la succession.

sont désormais très majoritaires, la plupart d'entre eux intégrant au moins un fonds en euros.

H **éritiers réservataires** Membres de la famille ne pouvant être déshérités, c'est-à-dire ayant forcément droit à une partie de l'héritage du défunt (appelée la «réserve»). En premier lieu, les héritiers réservataires sont les enfants du défunt. En second lieu, si le défunt n'a ni enfants ni petits-enfants, c'est le conjoint. Si le contrat d'assurance vie n'a pas été rédigé dans les conditions juridiques prévues par la loi, ou si le bénéficiaire du contrat reçoit une somme manifestement exagérée, lésant les intérêts des héritiers réservataires, ceux-ci sont habilités à demander l'annulation du contrat.

I **ncapacité de jouissance** Inaptitude d'une personne à exercer certains de ses droits. Cela peut être le cas d'une personne fragilisée physiquement ou mentalement, généralement mise sous tutelle ou sous curatelle,

et qui ne peut d'elle-même souscrire un contrat d'assurance vie, encore moins désigner un bénéficiaire en cas de décès. Autre cas notable d'incapacité de jouissance, visant cette fois certaines personnes en raison de leur profession : par exemple, les membres de professions médicales ou les membres des institutions religieuses, qui ne peuvent accepter un don de la part d'un de leurs patients, ni être désignés comme bénéficiaires d'une assurance vie.

M **ode de gestion** Stratégie d'investissement choisie par le souscripteur d'un contrat multisupport. Elaborée avec l'aide de son conseiller, cette stratégie doit reposer à la fois sur l'évolution probable des marchés financiers et du niveau de risque souhaité. La plupart des contrats multisupports actuels offrent trois niveaux de modes de gestion, appelés aussi profils : profil prudent, profil équilibré et profil dynamique.

LES FORMALITÉS DE SOUSCRIPTION

PAGES 32 À 37

Pour un assuré, il y a deux étapes cruciales : la souscription du contrat et la rédaction de la clause bénéficiaire. C'est lors de la première étape en effet qu'il va falloir définir le mode de versement et les options de gestion qui conviennent le mieux à ses intérêts et à sa situation familiale. Sachant que l'assureur, comme il en a le devoir, va l'assister dans ses choix et veiller à ce qu'ils soient cohérents avec ses objectifs. Quant à la seconde étape, elle offre l'opportunité de profiter d'une des plus exceptionnelles possibilités du contrat qui est de transmettre une partie de son patrimoine à qui l'on veut (donc pas forcément à ses héritiers) et comme on veut (la répartition du capital est libre), sans impôt à payer dans la plupart des cas. Et si un conflit surgit avec l'assureur ? Tout est prévu pour que le souscripteur puisse faire valoir ses droits. Y compris devant le tribunal.

50%

**EN CAS DE DIVORCE D'UN
COUPLE MARIÉ SOUS
UN RÉGIME COMMUN,
LE CONTRAT SOUSCRIT
DEVRA ÊTRE PARTAGÉ
EN DEUX PARTS ÉGALES**

2ans

**DÉLAI MAXIMAL QU'A
UN ASSURÉ EN CONFLIT
AVEC SA COMPAGNIE
POUR L'ATTAQUER EN
JUSTICE SI AUCUN ACCORD
AMIABLE N'A ÉTÉ TROUVÉ**

1mois

**TOUT NOUVEL ASSURÉ
DISPOSE DE 30 JOURS
POUR RENONCER À SON
CONTRAT ET RÉCUPÉRER
AINSI L'INTÉGRALITÉ DES
SOMMES DÉJÀ VERSÉES**

PHOTO : © KIAN YONG TAN / GETTY IMAGES/EYEEM



SIGNATURE DU CONTRAT

La loi a durci les devoirs d'information des compagnies

Afin d'éviter les déceptions et les embrouilles qu'on a connues au début des années 2010, la loi impose désormais aux assureurs (et particulièrement depuis janvier 2020) de veiller à ce que leurs clients connaissent parfaitement le fonctionnement du contrat proposé et les risques qu'ils prennent à y souscrire. C'est l'objectif des notices d'information qui leur sont remises, qui devront être accompagnées d'informations financières, de conseils, voire de mises en garde écrites.

INFORMATIONS **L'ASSUREUR EST TENU DE FOURNIR AUX CLIENTS TOUTES LES CARACTÉRISTIQUES DU CONTRAT**

Le devoir d'information auquel sont soumises les compagnies s'est durci depuis une dizaine d'années. Il a même été renforcé par une instruction de la loi Pacte, entrée en vigueur en janvier 2020. Les assureurs doivent ainsi remettre à leur futur client une notice énumérant toutes les caractéristiques du contrat : garanties

prévues, cas d'exclusion, options de gestion disponibles, facultés de versements et de retraits d'argent, d'arbitrage entre supports, frais prélevés, commissions perçues sur la gestion des fonds à risque, durée du contrat recommandée, modalités de désignation du bénéficiaire, procédure de traitement des litiges... Chaque année, une fois le bulletin d'adhésion signé, un certain nombre de données financières devront ensuite être communiquées, à commencer par le rendement du fonds en euros (qui devra aussi figurer sur le site de l'assureur) de l'ensemble des contrats vendus et l'évolution des fonds à risque souscrits depuis la signature du contrat. Sans oublier les valeurs dites de «rachat» (lire l'explication ci-dessous).

VALEUR DE RACHAT **UNE DONNÉE QUI PERMET DE CONNAÎTRE L'IMPACT DES FRAIS ET DES TAXES PRÉLEVÉS**

Cette information essentielle correspond à la somme qui revient au souscripteur lorsqu'il fait un retrait d'argent. L'assureur

est tenu de lui communiquer chaque année (chaque trimestre, depuis 2020, pour les fonds à risque) la valeur de rachat de son contrat, jusqu'à la huitième année. Concrètement, cette valeur de rachat est constituée des primes versées majorées des gains acquis. Elle est diminuée des frais (sur versement et au titre de la gestion annuelle) ainsi que des prélèvements sociaux (sur le fonds en euros, ils sont décomptés chaque année). Attention, les valeurs de rachat dépendent des supports sur lesquels l'épargne est placée. Pas de souci s'il s'agit de fonds en euros, puisque le capital est garanti à 100%. En revanche, s'il s'agit de fonds boursiers ou immobiliers, donc d'unités de compte qui peuvent varier à la hausse ou à la baisse d'une année à l'autre, l'assureur ne peut pas s'engager sur une valeur de rachat exprimée en euros, mais seulement en nombre d'unités de compte (il doit néanmoins fournir au souscripteur le pourcentage de variation trimestrielle de cette valeur de rachat).

LES ASSUREURS DOIVENT CONTRÔLER L'ORIGINE DES FONDS

Pour lutter contre les actes de blanchiment d'argent (placement issu d'un délit), le législateur a fixé aux compagnies une obligation de vigilance à l'égard de leurs clients. Elles doivent ainsi contrôler l'origine des versements effectués qui

dépassent un certain plafond (librement fixé par l'assureur). Cela passe par un questionnaire proposant au client de cocher la case adéquate : épargne, revenus, héritage... Pour tout versement supérieur à 150 000 euros, l'assureur doit demander les justifi-

catifs attestant la provenance des fonds. Une fiche de renseignements est alors établie à l'attention de la cellule Tracfin (organisme de lutte contre les circuits financiers clandestins), laquelle pourra lancer une enquête approfondie si elle la juge utile.

CONSEILS **LE CLIENT DOIT ÊTRE ALERTÉ SUR LES RISQUES ENCOURUS PAR SES INVESTISSEMENTS FINANCIERS**

En tant que spécialiste des marchés, l'assureur a un devoir de conseil. Au préalable à toute souscription, il doit ainsi se renseigner sur la situation patrimoniale du client, ses objectifs et ses compétences en la matière, sous forme d'un questionnaire à remplir, puis de conseils rédigés par écrit. But de ces précautions : vérifier que l'assuré possède les moyens financiers et intellectuels de se lancer dans une opération d'épargne parfois complexe et risquée. Le client peut parfois refuser de remplir le questionnaire proposé, notamment s'il juge que certains détails sur sa situation familiale (marié, célibataire...), professionnelle (secteur d'activité, salarié ou indépendant...) ou économique (revenus, épargne, propriétaire ou locataire...) n'ont pas à être révélés. A charge alors pour l'assureur de l'avertir des risques qu'il prend et de lui faire signer une décharge de responsabilité. ●



En cas de gros versements sur le contrat, le souscripteur doit dire à l'assureur d'où provient l'argent investi.



Pour changer de bénéficiaires, il suffit d'adresser un courrier à l'assureur indiquant le nom des nouvelles personnes désignées.

LA CLAUSE ATTRIBUANT LE BÉNÉFICE DU CONTRAT PEUT ÊTRE MODIFIÉE À TOUT MOMENT

Une clause bénéficiaire n'est pas gravée dans le marbre. Le souscripteur est libre de changer à tout instant les personnes qu'il a désignées (sauf s'ils ont accepté le bénéfice du contrat – par un courrier à l'assureur – et que le souscripteur a donné son accord à cette acceptation, auquel cas plus rien ne peut être

modifié). Aucune formalité n'est exigée pour informer l'assureur de ce changement. Il suffit de le prévenir par une lettre (accompagnée d'une photocopie de sa carte d'identité), en précisant le nom des personnes nouvellement désignées et, le cas échéant, en l'informant d'une nouvelle répartition des capitaux investis.

BÉNÉFICIAIRES EN CAS DE DÉCÈS

Il faut apporter un soin particulier à la rédaction de la clause attribuant le capital

En matière de transmission de patrimoine, l'assurance vie possède un atout majeur qui est de permettre à l'assuré, une fois disparu, d'attribuer son capital au bénéficiaire qu'il a désigné dans la clause prévue à cet effet. La rédaction de cette clause doit donc être effectuée avec un soin particulier, tant dans la forme que dans le choix du ou des bénéficiaires. Ceux-ci étant souvent le conjoint et les enfants, l'assuré doit notamment faire extrêmement attention au choix des mots employés afin qu'il n'y ait aucun problème d'interprétation, ce qui invaliderait le contrat souscrit.

DÉSIGNATION **LA CLAUSE STANDARD DEVRA ÊTRE CHANGÉE SI ELLE NE CORRESPOND PAS À VOTRE SITUATION**

Les contrats actuels disposent tous d'une clause standard désignant comme bénéficiaires «votre conjoint, à défaut vos enfants, à défaut vos héritiers». Mais cette clause n'est pas forcément adaptée à votre situation. Elle devra alors être modifiée. Si vous n'êtes pas marié, il faudra désigner votre partenaire de Pacs ou votre concubin à la place du «conjoint». Sinon, ce sont vos enfants qui toucheront le capital et, si vous n'en avez pas, vos autres héritiers (parents, frères et sœurs...). Vous pouvez aussi vouloir gratifier d'autres personnes, telles qu'un cousin ou un ami. Nommez-les alors avec précision (nom, prénoms, adresse et date de naissance)

afin d'écartier tout risque de confusion entre deux bénéficiaires ayant le même prénom, ce qui pourrait conduire un juge à annuler la clause. En tout cas, ne désignez jamais une seule personne, comme «votre conjoint». Ajoutez au moins un autre bénéficiaire de second rang ou laissez la mention «à défaut, mes héritiers». Cela évitera, si le premier bénéficiaire venait à décéder, que le capital en compte soit réintégré dans la succession taxable.

PARTAGE INÉGAL **VOUS POUVEZ CHOISIR DE NE PAS ATTRIBUER LA MÊME SOMME D'ARGENT AUX BÉNÉFICIAIRES**

Vous souhaitez que plusieurs personnes se partagent votre épargne. Il suffit alors de désigner plusieurs bénéficiaires de même rang, par exemple «mon conjoint et mes enfants». Sans autre indication, l'assureur répartira les capitaux à égalité entre tous, mais il est possible de prévoir un partage inégal, du style: «60% du capital à mon conjoint et 40% à mes enfants.» Afin de ne pas créer de sentiment de jalousie, il est dans ce cas préférable de rester discret et de souscrire autant de contrats qu'il existe de bénéficiaires.

FAMILLE **DES IMPRÉCISIONS DANS LA RÉDACTION DE LA CLAUSE RISQUENT DE LÉSER CERTAINS DE VOS HÉRITIERS**

Quand les enfants sont désignés comme bénéficiaires, il peut être utile de préciser qu'il s'agit de ceux «nés ou à naître,

vivants ou représentés». Ainsi, tous les enfants existant au jour de votre disparition seront concernés (et pas seulement ceux existant au jour de la rédaction de la clause) et, si l'un d'eux est décédé, ce sont ses propres enfants, s'il en a, qui, par voie de «représentation», percevront sa part. Une autre précaution à prendre est de ne jamais désigner votre conjoint par son état civil (nom, prénoms, date de naissance), mais plutôt par sa qualité de «conjoint», comme indiqué dans la clause standard. Car attention : à défaut, en cas de divorce, si vous ne pensez pas à modifier la clause, c'est votre ex, nommément désigné sur le contrat, qui percevra votre argent...

INTERDITS **MÉDECINS ET MEMBRES D'UNE INSTITUTION RELIGIEUSE N'ONT PAS LE DROIT D'ÊTRE DÉSIGNÉS**

Certaines personnes qui, de par leur profession, sont susceptibles d'exercer une influence quelconque auprès d'un donateur fragile, ne peuvent pas être désignées bénéficiaires d'un contrat (une clause rédigée en leur faveur serait frappée de nullité). Sont ainsi visés les médecins traitants, les infirmières et les auxiliaires médicaux s'occupant d'un patient en fin de vie, le personnel des maisons de retraite, les accueillants familiaux, les membres des institutions religieuses (prêtres, pasteurs ou rabbins) et les conseillers de clientèle étant intervenus dans le fonctionnement du contrat. ●

LES SOLUTIONS POUR LE COUPLE

Elles dépendent du type d'union qui a été choisi et de la présence ou non d'enfants

Au sein d'un couple marié, l'assurance vie est prioritairement destinée à protéger le conjoint survivant, même si celui-ci n'aura aucuns droits de succession à payer au fisc. Il s'agit alors, via l'attribution du bénéfice d'un contrat, d'augmenter la part à laquelle ce conjoint a déjà légalement droit. Le régime matrimonial du couple doit toutefois être pris en compte dans cette opération, car cette part d'héritage reçue ne sera pas la même dans le cas d'une communauté universelle (100% du patrimoine commun) ou d'une séparation de biens (25% de la succession en pleine propriété). Il faudra également veiller au respect des intérêts financiers des enfants. Le cas des partenaires pacsés et des concubins est un peu particulier, car aucun droit successoral minimal n'étant prévu en leur faveur, l'assurance vie constitue pratiquement le seul moyen de se transmettre un capital hors impôts.

RÉGIME LÉGAL DE MARIAGE L'ARGENT TRANSMIS AU SURVIVANT VIENT EN PLUS DE SA PART D'HÉRITAGE

Aujourd'hui, près de 90% des couples se marient sans contrat notarié, et adoptent ainsi le régime légal dit de la «communauté réduite aux acquêts». En cas de décès, le survivant recueille une partie des biens de l'autre (soit 25% de son patrimoine en pleine propriété, soit 100% en usufruit), à quoi s'ajoutent 50% des biens acquis en commun. Souscrire une assurance vie et désigner son conjoint comme bénéficiaire du contrat permettra de lui attribuer une part d'héritage supérieure à celle qui lui reviendrait normalement. Certes, il n'y a aucun avantage fiscal pour lui, puisque les époux sont de toute façon totalement exonérés de droits de succession. Mais, comme l'assurance vie est transmise hors succession, les capitaux ainsi légués grossissent sa part sans être affectés par la «réserve» des enfants (part de l'héritage qui leur revient obligatoire-

COMMENT SE PARTAGE LE CAPITAL EN CAS DE RUPTURE ?

En cas de divorce d'un couple marié sous un régime de communauté, le contrat doit être partagé en deux (même si l'épargne provient des revenus d'un seul), à moins que

l'origine personnelle des fonds – donation ou succession – ait été indiquée lors des versements. Pour un couple en séparation de biens, les primes étant supposées avoir été prélevées sur les économies de l'assuré, il n'y a rien à partager. Idem pour les

pacsés, sauf s'il ont choisi le régime de l'indivision (les biens sont alors communs), auquel cas l'assuré doit verser à l'autre 50% du capital. Les concubins ? Comme tous les biens du couple, le contrat est personnel : chacun conserve donc le sien.

Dans un régime de communauté, chacun des ex-époux récupère la moitié du capital.

PHOTO : © DEAGREEZ - STOCK.ADOBE.COM

ment). À l'inverse, ces derniers vont alors voir diminuer la part du patrimoine à recueillir, de quoi les inciter, en cas d'exagération, à demander la réintégration des capitaux dans la succession (lire page 18). À noter que, bien souvent, un seul membre du couple souscrit une assurance vie au profit de l'autre. Il est donc le seul à gérer ce contrat qui, pourtant, est alimenté par des revenus communs. Une autre solution, plus égalitaire, consiste à ce que chaque époux ouvre un contrat et désigne l'autre comme bénéficiaire (on parle dans ce cas de contrats «croisés»).

COMMUNAUTÉ UNIVERSELLE GRÂCE À L'ASSURANCE VIE, LES ENFANTS HÉRITERONT PLUS VITE

L'assurance vie est a priori sans intérêt dans ce type de régime, du moins au niveau successoral, puisque les patri-

moines des deux époux n'en font plus qu'un. Ainsi, à la disparition du premier conjoint, tous les biens appartenant au couple reviennent automatiquement au second, et c'est seulement au décès de ce dernier que s'ouvre la succession. Les enfants risquent donc d'attendre très longtemps avant de toucher leur dû. Un bon moyen d'abrèger leur attente est alors que chacun des deux époux souscrive un contrat et désigne ses enfants comme bénéficiaires. De cette manière, ceux-ci recevront un capital dès le premier décès et hors du règlement successoral, donc en profitant des avantages fiscaux de l'assurance vie, à savoir une franchise de droits de 152 500 euros par enfant. Quoi qu'il en soit, même si les époux ne sont ici pas directement concernés par le régime fiscal ultrafavorable de l'assurance vie, celle-ci n'en est pas moins pour eux un excellent

placement financier pour se constituer une épargne sur le long terme, et notamment pour arrondir leur future retraite.

RÉGIME DE SÉPARATION **IL EST PRÉFÉRABLE QUE CHACUN DES ÉPOUX SOUSCRIVE SON PROPRE CONTRAT**

Pour ce régime de mariage qui restreint la part d'héritage du survivant (il n'y a pas de biens communs à partager), le cas de figure le plus fréquent est celui où chaque conjoint souscrit une assurance vie, l'alimente avec son argent personnel et désigne l'autre comme bénéficiaire. Au premier décès, le survivant touche le capital prévu et conserve son propre contrat, bien à lui. Tout est clair et net, il n'y a rien à redire, surtout si une déclaration d'origine des fonds (donation ou succession d'un parent, revenus propres, vente d'un bien personnel...) est jointe aux versements. Il en est autrement si l'un des conjoints alimente le contrat de l'autre avec son propre argent. Rien de grave si les versements sont raisonnables, inférieurs à 500 euros par mois par exemple. Mais s'il s'agit de plus fortes sommes, l'administration fiscale pourrait voir là une donation indirecte, susceptible d'être imposée comme telle. Mieux vaut également éviter la co-adhésion d'un contrat (lire l'encadré ci-contre). Car là encore, le fait pour l'époux survivant de recevoir un capital constitué grâce aux fonds propres de l'autre pourrait être considéré par le fisc comme une donation déguisée.

PACS **LE BÉNÉFICE D'UN CONTRAT CONSTITUE LA PROTECTION IDÉALE POUR LE PARTENAIRE SURVIVANT**

Les partenaires d'un Pacs, à l'inverse des couples mariés, n'ont pas le moindre privilège en matière de succession : aucune fraction du patrimoine du défunt ne leur est réservée. Sans dispositions testamentaires prises en sa faveur (auquel cas il est exonéré du paiement des droits de succession), le partenaire survivant n'hérite donc de rien. Ce sont les enfants du défunt, communs ou non avec l'actuel partenaire, qui reçoivent l'intégralité de la succession. Du coup, l'assurance vie est le moyen idéal pour protéger l'autre, puisque les capitaux transmis échappent aux

règles habituelles d'une succession. De plus, si le bénéficiaire du contrat décède en premier, l'assurance vie, considérée comme un bien propre du souscripteur, lui reste acquise (sauf pour les Pacs conclus avant le 1^{er} janvier 2007, dont le régime d'union, sauf modification, est par défaut celui de l'indivision, qui exige un partage des biens du couple en deux parts égales). Comme toujours dans des situations de ce type, si le souscripteur a des enfants – qui sont légalement ses héritiers –, il doit veiller à ce que le montant des primes versées sur son contrat ne soit pas exagéré. Sinon, à son décès, les enfants seraient en droit de demander au tribunal à se partager l'intégralité du capital en compte, et le pacsé survivant, lui, n'aurait plus rien. A noter que, dans l'hypothèse d'une rupture, les partenaires de Pacs qui ne sont pas unis sous le régime de l'indivision se retrouvent dans un cas similaire à celui des couples mariés en séparation de biens, lequel

n'entraîne aucun partage de l'argent investi sur leur assurance vie personnelle (lire l'encadré de la page précédente).

CONCUBINAGE **LES BIENS LÉGUÉS HORS ASSURANCE VIE SONT SOUMIS À TAXATION AU TAUX PROHIBITIF DE 60%**

En matière de succession, les concubins sont encore moins gâtés que les pacsés, puisqu'ils sont toujours tenus de payer des droits, d'ailleurs très lourds (le taux de taxation est de 60%, avec un abattement de seulement 1 594 euros), sur les biens que leur compagnon – ou leur compagne – leur lègue. Si le défunt a des enfants, ce sont donc eux – qu'ils aient été conçus avec son concubin ou pas – qui recueilleront 100% de son patrimoine. Comme dans le cas du Pacs, c'est l'assurance vie qui peut les sauver. Peu importe, en effet, que les concubins soient totalement étrangers l'un à l'autre sur le plan juridique puisque le choix du bénéficiaire du contrat par le souscripteur est totalement libre. Parent proche ou parfait inconnu, tout le monde est à la même enseigne. Le concubin peut ainsi recevoir jusqu'à 152 500 euros hors impôts, quitte à subir ensuite un prélèvement de 20%, et même de 31,25% au-delà de 700 000 euros de capitaux perçus (lire le

tableau de la page 82). Attention, sauf si son concubinage est notoire (statut avalisé par un certificat réalisé en mairie ou une attestation sur l'honneur des deux concubins), le souscripteur ne doit pas se borner à la mention «mon concubin» dans la clause bénéficiaire : il doit préciser son identité complète, et, en cas de séparation, penser à modifier la clause. ●

CO-ADHÉSION À UN CONTRAT : DÉCONSEILLÉE EN PRÉSENCE D'ENFANTS

Des époux peuvent décider de souscrire un contrat non pas séparément, mais en commun, autrement dit en «co-adhésion» (ou «co-souscription»). Sa spécificité : la signature des deux époux est requise à chaque retrait d'argent ou pour effectuer des arbitrages entre supports. Mais surtout, au premier décès, le capital n'est pas versé au survivant, mais continue de fructifier sur le contrat à son seul profit. Il pourra ainsi compléter ses revenus en effectuant des retraits. Le gros inconvénient de cette formule est que les enfants ne profiteront de l'épargne en compte qu'après le décès de leur second parent. Elle est donc plutôt conseillée aux couples sans héritiers.



PHOTO : © YAKOBCHUK OLENA - STOCK.ADOBE.COM

Inconvénient de la formule : les enfants ne toucheront le capital qu'au décès du second parent.

LITIGES AVEC L'ASSUREUR Mieux vaut privilégier un arrangement amiable, un procès pouvant s'avérer long et coûteux

Un contrat peut parfois se révéler complexe dans son fonctionnement. Cela tient en partie à l'infinité des possibilités mises à la disposition de l'assuré pour adapter son placement à ses attentes, en lui permettant notamment de miser son argent sur des supports dynamiques (fonds d'actions, fonds à formule, trackers...) mais non dénués de risques, comme on l'a constaté tout récemment. D'où l'obligation faite aux compagnies d'informer honnêtement leurs clients et de les conseiller dans leurs choix d'investissement. Ce qui n'empêche pas les conflits, lesquels peuvent être réglés soit à l'amiable, soit en portant l'affaire devant les tribunaux, une issue qui s'avèrera parfois inévitable.

DÉFAUT D'INFORMATION OU DE CONSEIL LA COMPAGNIE PEUT ÊTRE FORCÉE À DÉDOMMAGER LE CLIENT

Afin que les clients comprennent parfaitement la portée de l'engagement qu'ils vont prendre en souscrivant un contrat, l'assureur est tenu à un devoir d'information, résumé dans une notice descriptive (lire page 32). Si ce document n'est pas transmis – ou remis en retard – au client, ou s'il n'est pas conforme aux exigences légales, celui-ci peut demander la prolongation du délai de renonciation au contrat (il a habituellement 30 jours pour se rétracter par courrier et récupérer sa mise, sans justificatif ni frais à régler), cela jusqu'au trentième jour suivant la date de la régularisation du document par l'assureur. Faute de régularisation, le délai de renonciation peut donc être repoussé de plusieurs mois. Informer le souscripteur ne suffit pas. L'assureur a aussi l'obligation de lui faire préciser ses exigences de rentabilité et de vérifier que sa situation patrimoniale correspond bien aux caractéristiques du contrat. Si le client veut investir en Bourse, par exemple, l'assureur doit l'avertir des risques de perte

encourus. La loi prévoit que ces mises en garde doivent être formulées par écrit (sur papier ou via Internet), et d'une façon suffisamment claire pour que l'assuré les comprenne, sinon l'assureur s'expose à des dommages et intérêts à payer au client. Ces sanctions n'ont rien de théorique : la Banque postale a écopé en 2017 d'une amende de 5 millions d'euros pour défaut de conseils lors de la commercialisation de fonds qui se sont effondrés pendant la crise financière de 2011.

RECOURS AMIABLE FAUTE DE RÉPONSE SATISFAISANTE, N'HÉSITEZ PAS À ALERTER LE DIRECTEUR GÉNÉRAL

Dès qu'un contrat est signé, de nombreux litiges peuvent naître entre compagnies et assurés au cours des mois ou des années

qui suivent. Mais rien ne dit que l'assureur ait tort. Peut-être que l'assuré a simplement mal lu son contrat ou qu'une disposition lui a échappé. Avant de traîner l'assureur en justice, mieux vaut donc commencer par épuiser les voies de recours amiables et se rapprocher de son conseiller habituel pour trouver une solution. Si son explication ne suffit pas, il faut contacter l'instance interne chargée du traitement des désaccords. Il s'agit du service «clients» ou «réclamations», dont les coordonnées figurent sur le contrat. Peut-être sera-ce suffisant pour régler le problème. Mais gare aux entourloupes : histoire de gagner du temps (le délai de prescription est de deux ans), certains assureurs sont tentés d'ignorer les relances du client ou exigent que leur soient

Jean-Claude Chenu
26, rue de la Corne
35000 Rennes

A Rennes, le 19 mai 2020

Madame, Monsieur le Médiateur

Je suis actuellement en litige avec ma compagnie d'assurances. Le problème n'ayant pu être résolu ni avec mon agence ni avec le service clientèle de cette compagnie, je me permets de porter devant vous ce différend.

Le problème que je rencontre est le suivant :
(expliquez brièvement votre litige)

je vous joins copie des différentes pièces nécessaires à l'instruction du dossier et reste à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Dans l'attente de votre avis, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur le Médiateur, l'expression de mes salutations distinguées.

Signature

LETTRE TYPE POUR SAISIR LE MÉDIATEUR

- La fédérations des mutuelles et celle des compagnies privées ont fusionné en 2016. Une seule adresse, désormais, pour joindre le médiateur des assurances : La Médiation de l'Assurance, TSA 50110, 75441 Paris Cedex 09.
- Ne vous étendez pas sur votre point de vue (5 lignes), seul le dossier compte. Indiquez bien le nom de l'assureur, le numéro du contrat et celui du contentieux.
- N'oubliez pas de joindre les photocopies des derniers courriers échangés avec l'assureur, prouvant que toutes les procédures internes de règlement du litige sont bien épuisées.
- Inutile de relancer le médiateur, son avis sur le litige sera rendu dans un délai allant de trois à six mois, selon la complexité du dossier à traiter.

fournies des explications supplémentaires. Faute de réponse constructive, il faut viser plus haut, en envoyant son dossier au directeur général de la compagnie.

MÉDIATEUR À SAISIR SEULEMENT APRÈS AVOIR ÉPUISÉ TOUTES LES PROCÉDURES DE RÈGLEMENT INTERNE

Les médiateurs de la Fédération française de l'assurance (FFA), qui rassemble 99% des entreprises du secteur, ont pour objectif d'aider les assurés à régler leur litige à l'amiable plutôt qu'au tribunal. Par principe, le médiateur n'intervient qu'après épuisement de toutes les procédures internes, et avant que toute action en justice soit engagée. L'avantage de ce type de recours est qu'il est gratuit et assez rapide. Le médiateur peut être saisi par courrier en lui envoyant un dossier complet (lire l'encadré page ci-contre) ou en remplissant un formulaire en ligne (sur le site Mediation-assurance.org). Il dispose de trois mois pour rendre un avis, délai repoussé à six mois si le dossier est complexe. Attention, le médiateur n'est pas un juge, et son avis ne s'impose pas aux parties en conflit. S'il ne leur convient pas, l'assuré et l'assureur peuvent décider d'ignorer cet avis, un cas assez fréquent pour la compagnie lorsqu'elle n'est pas d'accord avec la proposition d'indemnisation qui lui est faite par le médiateur.

PROCÈS LE SOUSCRIPTEUR DISPOSE DE DEUX ANS POUR MENER UNE ACTION EN JUSTICE CONTRE SON ASSUREUR

Si l'on a pas obtenu satisfaction auprès de l'assureur ou du médiateur de la FFA, il faut se résoudre à aller en justice pour faire valoir ses droits. La juridiction à contacter est désormais le tribunal judiciaire de son département (né de la fusion, opérée depuis le 1^{er} janvier 2020, des tribunaux d'instance et de grande instance), sachant que si le litige porte sur plus de 10 000 euros, l'aide d'un avocat – avec des honoraires à régler – est obligatoire. L'assuré a deux ans pour agir en justice. Au-delà, ni lui ni l'assureur ne peuvent plus se manifester. Ce délai de prescription est toutefois interrompu (et le compteur repart à zéro) par l'envoi d'un courrier recommandé à l'assureur ou par une citation en justice. Il peut aussi être suspendu, mais pour six mois seulement, en cas de recours au médiateur. ●

Lexique

C **oncubinage notoire** Union de fait qui se caractérise par une vie commune présentant un caractère de stabilité et de continuité entre deux personnes de sexe différent ou de même sexe. Le concubinage notoire se prouve par tous les moyens : quittances de loyer, actes de propriété, lettre d'attestation sur l'honneur... Et également, bien que ce document n'ait qu'une valeur juridique relative, par un certificat délivré par la mairie du lieu de domicile des concubins (ou par tout organisme public). Ce certificat permet au souscripteur d'un contrat d'assurance vie de désigner son concubin comme bénéficiaire du contrat en cas de décès, sans risque de confusion possible après la disparition de l'assuré.

D **élai de prescription** Désigne la durée au-delà de laquelle une action en justice concernant des droits personnels n'est plus recevable. La prescription a généralement une durée de cinq ans, mais elle peut être portée à dix ans pour les situations de dommages corporels, et même à trente ans en matière de droits liés à l'acquisition de biens immobiliers. Cas particulier : les actions devant le tribunal relatives à la souscription d'un contrat d'assurance vie se prescrivent dans un délai de deux ans, car elles relèvent du droit spécifique de la consommation.

R **ecours amiable** Procédure qui s'oppose au recours contentieux, et permet donc d'éviter la tenue d'un procès. Le recours amiable peut être utilisé pour régler toute sorte de litige. Une convention écrite doit être signée entre les parties une fois l'accord trouvé. La recherche d'un arrangement amiable ne peut durer au point de dépasser le délai de prescription applicable au différend

(deux ans pour le cas de l'assurance vie), sauf à renoncer définitivement à toute action en justice.

R **eprésentation** C'est la possibilité qui est donnée au descendant d'un héritier de toucher l'héritage de ce dernier s'il est décédé. En matière successorale, ce droit bénéficie aux descendants en ligne directe (enfants, petits-enfants...) et à ceux des collatéraux dits « privilégiés » (neveux et nièces...). Attention, le principe de la représentation ne s'applique pas d'office à la clause bénéficiaire d'une assurance vie. Il doit être prévu de manière explicite. Par exemple, si les enfants sont désignés comme premiers bénéficiaires du contrat, la formulation adéquate sera du type : « mes enfants, vivants ou représentés ».

R **étractation** Opération destinée à revenir sur la décision de souscrire un contrat et de récupérer son capital. Elle est possible dans les trente jours suivant la souscription. Passé ce délai, l'assuré qui veut reprendre son argent doit faire un rachat total, mais cette fois, l'assureur pourra prélever des frais. Au cas où ce dernier n'a pas respecté les exigences légales d'information, l'assuré peut demander la prolongation du délai de renonciation jusqu'à la remise des documents obligatoires.

V **aleur de rachat** Montant minimum perçu par le souscripteur qui souhaite récupérer la totalité de l'épargne de son contrat. Concernant le fonds en euros, il correspond à l'addition du capital placé et des gains acquis, moins les frais prélevés. L'information est moins facile à interpréter dans le cas d'un fonds à risque, car les unités de compte qui le composent peuvent varier à la hausse ou la baisse à tout moment de l'année.

LES ESPÉRANCES DE GAINS

PAGES 40 À 47

Alors que les rendements des fonds en euros, intoxiqués par des taux d'intérêt au plus bas, s'affaissent d'année en année (1,40% de moyenne en 2019), la Bourse vient d'essuyer l'une des chutes les plus spectaculaires de son histoire (-35% durant le seul mois de mars, tous pays confondus). Ces fâcheuses tendances dureront-elles ? Encore au moins deux ou trois ans pour les fonds en euros, même si certains s'en tireront mieux que d'autres. Pour les actions, c'est moins clair : comme d'habitude après un krach, elles finiront par remonter (certaines ont déjà commencé), mais la croissance mettra du temps à retrouver sa vitesse de croisière. Une fois la crise sanitaire réglée, sans doute pas avant la fin de l'été, investir en Bourse ne paiera qu'à condition de se cantonner aux grands pays industrialisés, les plus aptes à rebondir.

2%

**PERFORMANCE ATTEINTE
OU DÉPASSÉE EN 2019
PAR LES FONDS EN EUROS
LES PLUS SOLIDES
DU MARCHÉ (CONTRE
1,40% EN MOYENNE)**

0,5%

**NIVEAU DE RENDEMENT
AUQUEL LES FONDS
EN EUROS DE BEAUCOUP
DE CONTRATS
POURRAIENT TOMBER
À LA FIN DE L'ANNÉE 2022**

25%

**REBOND DE L'INDICE
NASDAQ DES VALEURS
TECHNOLOGIQUES
AMÉRICAINES, UN
MOIS APRÈS LE KRACH
DE MARS DERNIER**

PHOTO : © HORTICULTURE - STOCK.ADOBE.COM



FONDS EN EUROS

Les rendements vont encore baisser au cours des années à venir

Les experts sont unanimes : les rendement des fonds en euros tomberont au-dessous de 1% d'ici les deux années à venir. Dès 2020, il va falloir compter, en moyenne, autour de 1,20%, parfois un peu plus, souvent un peu moins. Cette situation tient à l'évolution à la baisse des taux d'emprunts à long terme, lesquels déteignent mécaniquement sur les placements qui y sont investis, à commencer par l'assurance vie en euros. En contrepartie de cette faible rémunération, les épargnants ont la certitude de récupérer l'intégralité du capital placé, une garantie essentielle pour la plupart d'entre eux. Autre consolation,

les détenteurs d'un Livret A, autre produit d'épargne sans risque, sont encore plus mal lotis. Et puis, les contrats les mieux gérés ou disposant d'abondantes réserves d'argent (mis de côté pendant les périodes fastes) parviendront toujours à rapporter davantage que l'inflation.

RENDEMENT SERVI UNE POIGNÉE DE BONS CONTRATS RAPPORTENT ENCORE PRÈS DE 2% À LEURS SOUSCRIPTEURS

Même si les versements sur les fonds à risque, et notamment boursiers, ont constitué près de 30% de la collecte en 2019 (on était alors loin d'imaginer qu'un krach allait tout balayer début 2020), les

fonds en euros représentent encore 85% de l'encours des contrats. Pourtant leur rendement ne cesse de diminuer. L'an passé, il tournait autour de 1,40%, contre 1,80% en 2018 et 4% en 2008. Encore s'agit-il de rendements bruts, c'est-à-dire avant les 17,2% de prélèvements sociaux. Et l'année 2020 ne se présente pas mieux, loin de là. Cette tendance est liée à la baisse de la rémunération servie par les obligations d'Etat à long terme, tombée aujourd'hui à moins de 0,50% (certaines sont mêmes émises à des taux négatifs!), titres qui servent de base aux fonds en euros. Hélas pour les assurés, le maintien des taux d'intérêt à un bas niveau reste à l'ordre du jour dans la plupart des pays, élément indispensable pour aider à la reprise des économies mondiales et sortir de la crise sanitaire par le haut. Cela dit, placer son argent sur un contrat mal rémunéré n'est pas une fatalité. Certains fonds en euros sont nettement plus performants que d'autres, comme le dévoilent les tableaux des pages suivantes. Ainsi, pour 2019, les performances d'une poignée de contrats, distribués par des associations d'épargnants et des mutuelles, dépassent encore les 1,80% de moyenne, avec des pointes à plus de 2%. De plus, nombre d'entre eux acceptent que l'on mise à 100% sur leur fonds en euros, sans devoir investir en parallèle dans des supports à risque, ce qui n'est plus la règle générale depuis le début 2020.

TAUX GARANTI LA PERFORMANCE D'UN FONDS EN EUROS NE PEUT ÊTRE NÉGATIVE, MÊME DANS LE PIRE DES CAS

Les fonds en euros, contrairement aux fonds d'actions, ne réservent aucune surprise : leur rémunération est faible, mais régulière. Dès la souscription du contrat, la plupart des assureurs s'engagent en effet à verser un taux d'intérêt minimum qui ne variera ni dans un sens ni dans l'autre, quelles que soient les tendances des marchés. Par prudence, le Code des assurances prévoit toutefois que ce taux garanti soit plafonné afin d'éviter que l'assureur ne promette monts et merveilles ➔

LE MATCH DES TROIS PRINCIPAUX PLACEMENTS SÉCURISÉS

Nous avons comparé les trois principaux produits d'épargne sans risque, au niveau du rendement, du plafond des dépôts, des frais, de la fiscalité... Le bilan ? Même si l'assu-

rance vie est pénalisée par les frais d'entrée (quand il y en a) et parfois sa fiscalité, elle s'en sort globalement gagnante, ne serait-ce que grâce à ses atouts successoraux

et à la rémunération servie. Encore n'avons-nous retenu que la moyenne des rendements, les meilleurs contrats, analysés plus loin dans ce guide, rapportant plus de 2%.

ÉLÉMENTS DE COMPARAISON	ASSURANCE VIE (FONDS EN EUROS)	LIVRET A	PLAN D'ÉPARGNE LOGEMENT
Rémunération annuelle	1,40% ⁽¹⁾	0,50%	1%
Versement annuel minimum	Aucun	Aucun	540 euros
Plafond des dépôts	Aucun	22 950 euros	61 200 euros
Frais sur versement	2,50% ⁽²⁾	0%	0%
Délai de récupération de l'épargne	15 jours	2 jours	5 jours
Taxes sur les gains	17,2% ⁽³⁾	0%	30% ⁽⁴⁾
Abattement de droits de succession	152 500 euros ⁽⁵⁾	0 euro	0 euro
Encours total	1788 milliards d'euros	300 milliards d'euros	280 milliards d'euros
Encours moyen par produit	32 000 euros	5 300 euros	15 000 euros
Nombre de produits souscrits	56 millions ⁽⁶⁾	55 millions	16 millions

(1) Rendement moyen du fonds en euros sans risque, net de frais de gestion, pour l'année 2019.
(2) En moyenne (les contrats Internet étant le plus souvent sans aucuns frais d'entrée).
(3) Pour les contrats inférieurs à 150 000 euros (300 000 euros pour un couple marié ou pacsé) et pour les retraits effectués après 8 ans dans la limite de 4 600 euros d'intérêts par an (9 200 euros pour un couple marié ou pacsé).
(4) Pour les PEL ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 (soit 17,2% de prélèvements sociaux et 12,8% de taxe forfaitaire).
(5) Abattement applicable pour chacun des bénéficiaires du contrat.
(6) Mais seulement 45% des ménages détiennent une assurance vie.



CORUM LIFE

est le contrat d'assurance vie qui donne accès en exclusivité aux produits CORUM L'Épargne dans l'immobilier et le financement d'entreprises. Il n'offre pas de garantie en capital (sauf en cas de décès).

50€

► C'est le minimum de souscription, avec versements programmés ou non.



100%

Les sommes investies sont garanties en intégralité en cas de décès jusqu'à 65 ans.



Aucuns frais sur l'enveloppe assurance vie (souscription, gestion, arbitrage, retraits).



CORUM Life est un contrat d'assurance vie composé exclusivement d'unités de compte et n'offrant aucune garantie en capital (sauf en cas de décès - plus de détails dans les documents disponibles sur corum.fr/assurance-vie). Les montants investis sont sujets à des fluctuations, à la hausse ou à la baisse, dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers ou immobiliers.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur corum.fr, information@corumlifefr OU AU **01 70 82 22 86** (du lundi au samedi de 9h à 19h)

Une assurance vie inédite !

CORUM Life est une solution d'épargne ouverte à tous. Ce contrat d'assurance vie permet d'investir dans l'immobilier professionnel et de financer des projets d'entreprises. Le tout avec des avantages fiscaux et sans frais supplémentaires.

Face à l'effacement des marchés boursiers causé par le Covid-19, les épargnants sont inquiets. Les sommes investies en actions dans l'assurance vie, placement préféré des Français, subissent de plein fouet les conséquences financières de la crise sanitaire. Quant aux rendements du produit phare à capital garanti, le fonds en euros, ils sont en baisse continue depuis près de 30 ans⁽¹⁾. Mais certaines solutions résistent mieux : c'est le cas des Sociétés civiles de placement immobilier (SCPI). Une spécialité de CORUM L'Épargne, qui propose ces solutions dans un contrat d'assurance vie maison : CORUM Life.

LES ATOUTS DE L'ASSURANCE VIE

En assurance vie, l'argent placé peut être récupéré rapidement en cas de rachat (dans un délai de deux mois maximum). L'épargnant bénéficie également d'une fiscalité avantageuse : 4 600 euros d'abattement pour un célibataire (9 200 euros pour un couple) sur les gains retirés au bout de huit ans, et 152 500 euros en cas de transmission, à condition que les versements aient été effectués avant 70 ans.

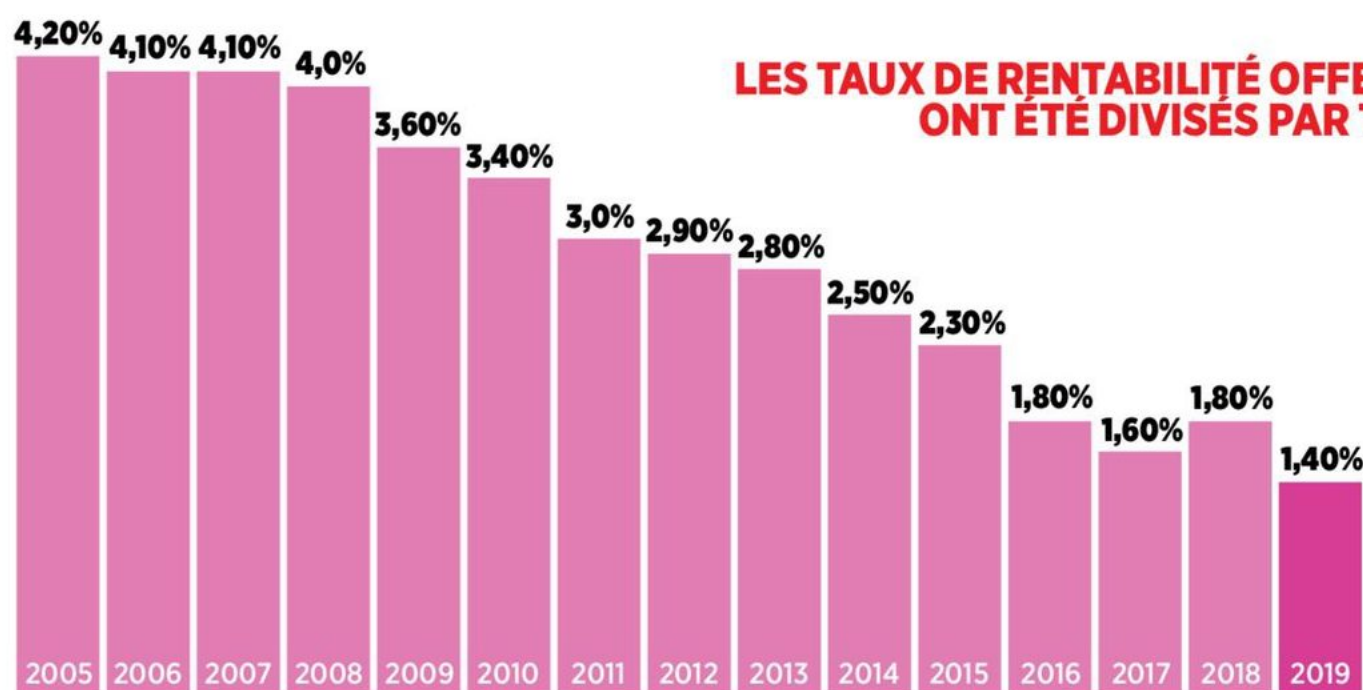
UNE DIVERSIFICATION IDÉALE

Avec CORUM Life, l'épargnant peut investir dans six produits « maison » de la gamme CORUM L'Épargne. Il accède ainsi aux deux SCPI ultra-diversifiées du groupe, qui ont de nouveau offert de belles performances en 2019 : 6,26 %⁽²⁾ pour CORUM XL et 6,25 %⁽²⁾ pour CORUM Origin. En complément, quatre produits obligataires permettent à l'épargnant de financer des projets d'entreprises avec une volatilité plus faible qu'en actions.

DES FRAIS OPTIMISÉS

La gestion libre proposée par CORUM Life offre une flexibilité maximale. L'épargnant qui préfère une gestion « clé en main » peut opter pour une gestion pilotée avec, au choix, quatre types d'allocations prédéfinies suivant ses objectifs d'épargne. L'accès aux SCPI via l'assurance vie est souvent synonyme d'empilement de frais qui grèvent le rendement. CORUM Life innove sur ce plan : l'épargnant ne paie aucuns frais de souscription, gestion, arbitrage ou retraits liés au contrat. Seuls restent dus ceux liés aux produits : du jamais vu !

COMMUNIQUÉ



LES TAUX DE RENTABILITÉ OFFERTS PAR LES FONDS EN EUROS ONT ÉTÉ DIVISÉS PAR TROIS EN QUINZE ANS

Les fonds en euros ont perdu deux tiers de leur rendement entre 2015 et 2019. La faute aux emprunts d'Etat, qui rapportent de moins en moins, mais sur lesquels les assureurs doivent investir afin de garantir l'épargne des souscripteurs. La mauvaise nouvelle, c'est que le point bas ne sera pas atteint avant deux ou trois ans, date à partir de laquelle une lente remontée pourrait s'amorcer.

Evolution des rendements annuels des fonds en euros sans risque, nets de frais de gestion.

Les rendements pourraient tomber à 0,50% d'ici 2022

➔ pour appâter le client. On parle alors de «taux d'intérêt technique», dont le calcul obéit à des règles très précises. Pour la majorité des contrats, ce taux d'intérêt maximal est fixé à 75% du taux moyen des emprunts d'Etat (TME) sans pouvoir dépasser, au-delà de huit ans, le plus bas des deux taux suivants, à savoir 3,50% ou 60% du TME. Dans les faits, ce taux garanti est aujourd'hui proche de zéro... A noter que les versements effectués avant 1995 peuvent encore bénéficier du taux garanti particulièrement généreux (au moins 4,50% l'an) pratiqué à l'époque.

SÉCURISATION DES INTÉRÊTS LES GAINS ENGRANGÉS SUR UNE ANNÉE CIVILE SONT DÉFINITIVEMENT ACQUIS

La rémunération d'un fonds en euros provient de deux éléments : le taux d'intérêt technique appliqué au capital investi, plus une participation aux bénéfices réalisés par l'assureur. Le tout détermine la performance du contrat. Cette performance est acquise une fois pour toutes. Elle s'ajoute chaque année au montant de l'épargne accumulée pour devenir à son tour la source de nouveaux intérêts. Pas de retour en arrière possible, c'est ce qu'on appelle l'effet de «cliquet». Attention, il ne faut pas confondre performance brute et performance nette : celle annoncée par l'assureur s'entend déduction faite des frais de gestion de l'année (mais pas des frais sur versements) et hors prélèvements sociaux à 17,2%. Pour

être capable financièrement de faire face à ses engagements, l'assureur doit provisionner – c'est-à-dire mettre de côté – les sommes suffisantes pour les tenir. C'est ce qu'on appelle la «provision mathématique», dont le montant doit être communiqué chaque année aux assurés.

PRODUITS CONCURRENTS MALGRÉ UN TAUX D'INTÉRÊT GARANTI PAR L'ÉTAT, LE LIVRET A N'EST PAS COMPÉTITIF

Si la rémunération des fonds en euros paraît faiblarde, elle est cependant moins misérable que celle d'un des champions nationaux des placements sécurisés, le Livret A, qui sert seulement 0,50% l'an depuis le 1^{er} février 2020 (son taux était auparavant fixé à 0,75%). D'autant que, compte tenu de l'inflation, de l'ordre de 1% actuellement, ce rendement de 0,50% est négatif. Grande est donc la tentation de comparer les mérites du Livret A à ceux de son principal concurrent, l'assurance vie. Côté rémunération, malgré la fiscalité appliquée, cette dernière l'emporte largement : 1,40% en moyenne en 2019, soit presque le triple du Livret A. D'autres critères entrent en ligne de

Compte tenu de l'inflation, on perd de l'argent en restant investi sur un Livret A

compte, par exemple le plafond de versements : illimité pour les fonds en euros, 22 950 euros pour le Livret A. Là encore, ce dernier ne fait pas le poids. Avantage supplémentaire pour les contrats en euros, on peut en souscrire plusieurs, contrairement au Livret A qui est limité à un par personne. Seul atout pour le

célèbre livret : des opérations de retrait plus rapides (un passage au guichet suffit). Deux raisons expliquent toutefois l'étonnante confiance que lui accordent encore les épargnants (55 millions de Français détiennent un Livret A). La première est que ce produit est contrôlé par l'Etat, qui apporte sa garantie au capital investi. La seconde est la menace qui pèse sur les avantages fiscaux de l'assurance vie, menace qui a d'ailleurs été suivie d'effets à plusieurs reprises depuis une dizaine d'années. Reste que, pour l'instant, les fonds en euros restent très compétitifs sur le marché des placements sécurisés (lire le comparatif complet page 40).

PERSPECTIVES LES RENDEMENTS BAISSERONT AU MOINS JUSQU'EN 2022, AVANT DE REMONTER TRÈS LENTEMENT

Inutile d'espérer un redressement rapide du rendement des fonds en euros. C'est plutôt à une poursuite de la baisse qu'il faut s'attendre : environ 1,20% en 2020, sans doute autour de 0,80% en 2021, et peut-être pas plus de 0,50% en 2022 (sauf pour les meilleurs contrats). Et après ? Une stabilisation, puis une lente remontée devrait s'opérer grâce à la hausse progressive des taux d'intérêt, dopés par la reprise économique. De quoi, d'ici cinq ans, repasser au-dessus de 1,50%, puis de 2%. Bref, même s'il y a moyen d'améliorer le rendement de son contrat en misant sur des fonds moins sécurisés – notamment immobiliers –, les fonds en euros, aussi décevants soient-ils aujourd'hui, n'ont pas encore dit leur dernier mot. ●

FONDS À RISQUE

Des chances de rebond après le krach, mais pas avant la fin de l'été

Outre le fonds en euros, les contrats proposent aujourd'hui une vaste palette de supports – d'une dizaine à plusieurs centaines – investis sur les Bourses du monde entier. Fonds d'actions françaises, européennes, américaines ou axés sur les pays émergents (Chine, Inde, Russie...), il y en a pour tous les goûts. Pour une mise entre 100 et 500 euros, ces fonds permettent de profiter de la hausse des marchés. Le résultat n'est toutefois jamais garanti. En effet, si la vigueur de la croissance mondiale a été un puissant moteur pour les actions depuis quelques années, avec une performance moyenne, tous pays confondus, supérieure à 6% par an entre 2015 et 2019, l'apparition du Covid-19 et l'effroyable crise sanitaire qui a suivi ont déclenché l'un des krachs les plus impressionnants de l'histoire : le niveau d'activité des entreprises ayant chuté en l'espace de quelques jours, les Bourses ont toutes plongé de 30 à 40%. Même si certains pays s'en sortent mieux que d'autres, à l'image des Etats-Unis, de la Russie ou de l'Inde, dont les grands indices restent dans le vert sur cinq ans (lire l'encadré ci-contre), la plupart des places boursières ont abandonné d'un coup l'intégralité des gains enregistrés depuis 2015, le Royaume-Uni accusant même une perte de 17%...

Certes, depuis la dégringolade de mars dernier, les actions ont repris des couleurs, le CAC 40, représentant les quarante plus grosses valeurs de la cote française, a ainsi déjà regagné plus de 20%. Il n'empêche que le retour à la croissance prendra des mois, voire plusieurs trimestres. Pour gagner de l'argent en Bourse dans les années à venir, il faudra donc être attentif à tous les critères sur lesquels repose la qualité d'un fonds, à commencer par les frais d'entrée (ils varient de 0 à 3%) et les performances (sur au moins cinq ans). La période à venir restant pleine d'incertitudes, et cela au moins jusqu'à la fin 2020, la zone géographique visée par le gérant du fonds est moins déterminante qu'à l'accoutumée,

chacun des grands continents (Europe, Amérique, Asie) ayant un fort potentiel de rebond. Le mieux sera d'investir sur des fonds ciblant l'ensemble de ces trois zones ou de répartir ses billes sur celles-ci de manière proportionnelle (un tiers de sa mise sur chacune d'elles).

Et le marché immobilier, accessible en assurance vie à travers les SCPI (sociétés civiles de placement immobilier) ? Il sera sujet à fluctuation lui aussi dans les mois qui viennent, mais dans une mesure nettement moindre que celle des actions (on peut tabler, au pire, sur une baisse de 5% des prix de parts et de 10 à 15% des loyers pour l'année 2020), ce qui, en regard des rendements servis (4,40% en moyenne

en 2019), permettra de doper le rendement de son contrat sans prendre de très gros risques à un horizon de cinq à huit ans. Bilan et perspectives des principaux supports disponibles, avec, en prime, une méthode rationnelle d'investissement.

FONDS D' ACTIONS FRANÇAISES UN REBOND DE LA COTE DES GRANDES ENTREPRISES DU CAC 40 EST ATTENDU

Les 80 milliards d'euros de profits réalisés en 2019 par les entreprises du CAC 40 ne sont plus qu'un lointain souvenir. Dans le contexte actuel, les résultats de ces géants de la cote vont virer au rouge, au moins jusqu'à la fin de l'été. Les mesures de soutien prises par les pouvoirs publics ➔

L'IMPACT DU KRACH DE 2020 SUR LES BOURSES MONDIALES

Près de 27% de baisse : c'est ce qu'ont enregistré, en moyenne, les principales places boursières du globe au premier trimestre 2020. Une catastrophe à relativiser en regard des perfor-

mances réalisées au cours des cinq dernières années. Les épargnants qui avaient misé sur les Etats-Unis, la Russie et l'Inde, s'en sortent avec les honneurs (+18% en moyenne). Ceux qui

s'était contentés de jouer les marchés européens ont en revanche bu la tasse (-15%). C'est une des leçons à retenir du krach : seule la diversification au niveau mondial permet d'amortir les chocs.

PHOTO : © CHATULISHILI - STOCKADOB.COM





Le marché nord-américain fait déjà preuve d'une étonnante vitalité

→ vis-à-vis d'eux devraient néanmoins atténuer le choc et relancer peu à peu la machine. Les fonds axés sur ces grandes sociétés et qui sont disponibles dans de nombreux contrats, comme Centifolia, Mandarine Opportunités ou Richelieu France, devraient donc en profiter, et effacer d'ici la fin 2020 une partie des pertes du 1^{er} trimestre (-28% pour le CAC 40). On pourra espérer mieux en misant sur des fonds visant les petites et moyennes valeurs, mais les risques sont plus élevés (leur indice de référence, le CAC Mid & Small, a reculé de 33% au 1^{er} trimestre 2020). Parmi les fonds PME les mieux gérés en 2019, et largement diffusés par les assureurs vie : Oddo BHF Avenir (+30%), Ecofi Avenir (+28%) ou Cogefi Chrysalide (+27%).

FONDS D'ACTIONS ZONE EUROPE LES GÉRANTS QUI JOUENT LES ACTIONS DE CROISSANCE RELÈVERONT LA TÊTE

À l'image du marché français, les Bourses des autres pays européens ont été laminées par la crise sanitaire : -31% en Espagne au 1^{er} trimestre 2020, -28% en Allemagne et en Italie, -22% au Portugal et aux Pays-Bas... Mais comme chez nous, l'activité industrielle et commerciale, soutenue par les plans de relance, pourrait se redresser d'ici la fin de l'année, surtout dans certains pays, notamment l'Allemagne, où les mesures d'aides ont atteint des sommets (1 000 milliards d'euros injectés dans le circuit économique). D'ici quelques mois, on pourra tenter de jouer la hausse via des fonds axés sur des sociétés de croissance de cette zone, et dont les performances sont régulièrement au-dessus de la moyenne, tels que Carmignac PF Grande Europe (+35% en 2019), Fidelity Europe (+34%) ou Renaissance Europe (+33%).

FONDS D'ACTIONS DES GRANDS PAYS ÉTRANGERS LES ÉTATS-UNIS ET LA CHINE DEVRAIENT S'EN SORTIR

Les Bourses hors zone Europe ont fait des étincelles en 2019, comme au Japon

PHOTO : © WW NEWS/GETTY IMAGES



En investissant régulièrement en Bourse durant cinq à dix ans d'affilée, on profite des périodes de chute des cours pour acheter à bon prix.

COMMENT LISSER LES À-COUPS DES MARCHÉS

A cheter des actions au plus bas des cours et vendre au plus haut ? C'est l'idéal, mais même les gérants les plus doués n'y arrivent pas. Alors pour la plupart des épargnants, la mission est impossible. Il y a mieux à faire pour gagner sur les marchés : au lieu de placer un gros montant en une fois, effectuer des dépôts mensuels, par exemple de 100 ou 200 euros. L'avantage du système, d'ailleurs proposé via un outil automatique sur nombre de contrats (lire page 66), est que lorsque les cours montent, les parts de fonds déjà acquises se valorisent, et lorsqu'ils baissent, l'achat se fait à faible prix. Comme en ce moment. Seule condition pour maximiser ses gains, investir régulièrement pendant cinq à dix ans.

(+18%), aux États-Unis (+22% pour le Dow Jones) ou en Chine (+36%). Des performances qu'il sera bien évidemment impossible de réitérer en 2020 en regard des circonstances. Il n'empêche que le marché nord américain fait déjà preuve d'une étonnante vitalité : un mois après le krach, l'indice Nasdaq des valeurs technologiques avait déjà regagné 25%. S'appuyant sur une économie solide (malgré les tensions sino-américaines qui ne manqueront pas de réapparaître après l'été), les fonds axés sur les grandes valeurs industrielles de la cote (Federal Indiciel US, Fidelity America, Lazard actions américaines...) devraient suivre le mouvement d'ici quelques mois. Et les marchés émergents ? La Chine, premier pays à être touché par le Covid-19,

sera sans doute aussi le premier à en sortir, entraînant dans son sillage ses partenaires asiatiques. L'Inde et la Russie, aux économies ascendantes jusqu'au début 2020, devraient aussi réserver de bonnes surprises (à l'inverse des zones africaine et sud-américaine, aujourd'hui surendettées et plombées par la chute des cours du pétrole). Parmi les fonds assurance vie les plus prometteurs de ce secteur : DWS Russia (+43% en 2019), Fidelity China Consumer (+26%) et EdR India (10%).

SUPPORTS IMMOBILIERS LE KRACH AURA DES CONSÉQUENCES LIMITÉES SUR LA RENTABILITÉ DES SCPI EN 2020

De plus en plus accessibles via l'assurance vie, notamment celle des courtiers et banques en ligne (lire nos tableaux pages 59 et 60), les SCPI sont devenues très prisées. En achetant des immeubles locatifs de bureaux, des entrepôts, des murs d'hôtels ou de boutiques, ces supports immobiliers (non cotés en Bourse) parviennent à servir de confortables rendements aux souscripteurs : 4,40% de moyenne en 2019. Certes, le krach de 2020 ne sera pas sans effets : les valeurs de parts des sociétés ayant acquis leurs immeubles récemment, donc au prix fort, pourraient finir par accuser 5 à 6% de baisse l'an prochain (aucune d'elles n'a pour l'instant bougé ses prix), et les loyers distribués en 2020 se contracter de 10 à 15% (pas plus, les SCPI disposant presque toutes de grosses réserves d'argent mises de côté afin de parer aux coups durs) suite aux impayés des entreprises locataires les plus fragilisées. Les rendements servis resteront néanmoins deux fois plus élevés que ceux de la majorité des fonds en euros du marché. ●

FRAIS À PAYER Il y a moyen de négocier un rabais en cas de versements importants

Peu de souscripteurs prennent en compte le montant des frais qui vont nécessairement amputer le rendement de leur contrat. Il est vrai que, pris individuellement, ces frais sont relativement modiques : 0,5% ici, 1% là... Mais entre ceux qui sont dus sur chaque dépôt d'argent, ceux prélevés au titre de la gestion annuelle ou consécutifs aux arbitrages entre fonds réalisés en cours d'année, l'addition peut finir par peser lourd, notamment sur une durée d'investissement de quinze ou vingt ans. La parade pour limiter la casse ? D'abord, si la notice d'information n'est pas claire, se faire communiquer par l'assureur le détail des différents frais prévus, ensuite négocier leur montant (assez facile en cas de gros versements), enfin, faute d'obtenir satisfaction, passer à la concurrence, celle des courtiers et banques en ligne, par exemple, dont les conditions sont souvent les plus attractives du marché.

FRAIS D'ENTRÉE ENTRE 2 ET 4% DE PRÉLÈVEMENTS, SAUF SUR INTERNET OÙ LA GRATUITÉ EST LA RÈGLE

Les frais d'entrée, aussi appelés frais de souscription ou frais sur versements, sont prélevés sous forme de pourcentage du montant placé sur le contrat. Destinés à couvrir les dépenses de commercialisation supportées par l'assureur, ils sont perçus à l'occasion de chaque versement, réduisant ainsi le montant du capital investi. Exemple : 3% de frais sur versements signifie que, sur 1 000 euros versés, l'assureur prend 30 euros pour lui et ne crédite le contrat de son client qu'à hauteur de 970 euros. Le plafond de frais sur versements est fixé à 5% par le Code des assurances. En pratique, ces frais varient le plus souvent entre 2 et 4%. Ils sont généralement dégressifs, donc diminuent en fonction du montant qui est déposé : 3%, par exemple, pour un versement inférieur à 10 000 euros, 2,5% de 10 000 à 30 000 euros, et 2% au-delà. En cas de très gros versement, le souscripteur est donc en position de force, et peut assez facilement bénéficier d'un rabais de 50% sur le

taux proposé. Bon à savoir : grâce à des coûts réduits (notamment en personnel et en bureaux), la plupart des contrats en ligne affichent la mention «zéro frais d'entrée». Voilà un excellent argument à présenter aux assureurs traditionnels pour faire baisser leurs prétentions, cela aussi bien à la souscription qu'en cours de contrat. A noter que des frais «de dossier», allant de 20 à 30 euros, sont parfois demandés à l'ouverture du contrat, mais ils ne sont dus qu'une fois pour toutes.

FRAIS DE GESTION DES FONDS EN EUROS LE PRÉLÈVEMENT ANNUEL OPÉRÉ S'ÉLÈVE EN MOYENNE À 0,75%

Les tâches qui incombent à l'assureur pour administrer le fonds en euros de son contrat (traitement administratif, placement des capitaux investis par les clients, envoi des relevés de compte...) sont financées grâce à des frais de gestion, lesquels sont perçus à intervalles réguliers,

par mois, par trimestre, par semestre ou par an. Ils sont prélevés sur la totalité de l'épargne en compte, donc sur une base de calcul qui augmente régulièrement. A la longue, même avec un pourcentage apparemment modique (la moyenne du marché se situe autour de 0,75% l'an), ils peuvent donc atteindre des montants considérables. En pratique, les frais de gestion des fonds en euros viennent en déduction du rendement annuel affiché par l'assureur. On l'a vu précédemment, on peut toujours tenter de négocier le taux des frais sur les versements. Mais négocier celui des frais de gestion, c'est encore plus intéressant (lire le tableau comparatif ci-dessous). En effet, pour un bon client, obtenir 0,10 ou 0,15 point en moins par rapport à la proposition initiale de l'assureur peut se traduire dix ou quinze ans plus tard par un gain de plusieurs milliers d'euros. Sauf rares exceptions, les assureurs communiquent les performances ➔

SUR LE LONG TERME, LES FRAIS DE GESTION ANNUELLE SONT LES PLUS CÔUTEUX POUR LE SOUSCRIPTEUR

DURÉE DU PLACEMENT	ÉPARGNE ACQUISE EN PLAÇANT 100 000 EUROS ⁽¹⁾ EN JANVIER 2020 SUR...		
	LE CONTRAT A 0% DE FRAIS D'ENTRÉE ET 1% DE FRAIS DE GESTION	LE CONTRAT B 4% DE FRAIS D'ENTRÉE ET 0,60% DE FRAIS DE GESTION	RÉSULTAT ⁽²⁾
2020	101 970 €	98 287 €	- 3 683 €
2024	110 246 €	107 991 €	- 2 255 €
2027	116 891 €	115 894 €	- 997 €
2029	121 541 €	121 481 €	- 60 €
2031	126 377 €	127 337 €	+ 960 €
2034	133 994 €	136 655 €	+ 2 661 €
2039	147 723 €	153 725 €	+ 6 002 €
2044	162 859 €	172 926 €	+ 10 067 €
2049	179 545 €	194 527 €	+ 14 982 €
2054	197 940 €	218 825 €	+ 20 885 €
2059	218 221 €	246 159 €	+ 27 938 €

(1) L'hypothèse de rendement annuel moyen du contrat est de 3% (profil prudent).
(2) Epargne acquise sur le contrat B moins l'épargne acquise sur le contrat A.

La plupart des assurés se focalisent sur les frais sur versements, négligeant des frais de gestion. Grave erreur : sur le long terme, nos calculs prouvent qu'il vaut mieux choisir un contrat peu chargé en frais de gestion qu'un contrat aux frais sur versements modiques, voire inexistants. Au bout de douze ans, l'épargne accumulée sur le contrat B (4% de frais d'entrée, 0,60% de frais de gestion) excède déjà de 960 euros celle du contrat A (0% à l'entrée, 1% pour la gestion). Le gain sur le contrat B atteint près de 15 000 euros au bout de trente ans, et près de 28 000 euros au bout de quarante ans !



Au total, les frais de gestion d'un contrat peuvent excéder 2,5% par an

→ annuelles de leurs contrats après déduction de leurs frais de gestion. Cette performance nette est celle qui est ensuite soumise aux taxes sociales (au taux actuel de 17,2%) et aux éventuels prélèvements fiscaux en cas de sortie d'argent.

FRAIS DE GESTION DES FONDS À RISQUE **IL FAUT COMPTER ENTRE 0,75 ET 0,95% DE PONCTION CHAQUE ANNÉE**

Si les frais de gestion des fonds en euros sont perçus en pourcentage de l'épargne accumulée sur le contrat, ceux des fonds à risque (supports en actions ou obligations, SCPI, OPCI, SCI, trackers...) sont prélevés en réduisant le nombre d'unités de compte détenues par le souscripteur. Exemple avec un épargnant qui a investi 1 000 euros sur un fonds actions exprimé en unités de compte. Si chacune avait une valeur de 100 euros, il a donc acquis 10 unités de compte. Et si les frais de gestion annuels sont de 1%, il ne détient plus au bout d'un an que 9,9 unités de compte.

L'épargnant ne pourra donc récupérer sa mise initiale que si la valeur de ses unités de compte augmente dans les mêmes proportions. Autre spécificité importante : alors que les frais de gestion des fonds en euros oscillent en général entre 0,60 et 0,80% par an, ceux des fonds en unités de compte sont plus élevés. Ils varient plutôt entre 0,75 et 0,95% par an.

RÉMUNÉRATION DU GÉRANT DE FONDS À RISQUE **AU MOINS 2% PAR AN DES SOMMES QUI ONT ÉTÉ INVESTIES**

Aux frais de gestion annuels des fonds à risque, prélevés par l'assureur, il faut ajouter les frais de gestion du gérant de ces fonds, autrement dit le professionnel intervenant sur les marchés financiers à la place du souscripteur. Ces frais sont dus chaque année et pour chacun des fonds achetés. On doit compter jusqu'à 2% de frais par an pour un fonds d'actions ou d'obligations classiques, et jusqu'à 2,50% par an pour un fonds dit «profilé»

(lire page 68), c'est-à-dire bénéficiant d'une gestion à la carte, déterminée en fonction du degré de risque qui a été choisi au départ. Résultat, entre les ponctions de l'assureur et celles du gérant, les frais de gestion réels des contrats en unités de compte sont plutôt compris entre 2,5 et 3,5% par an. Un niveau qui peut paraître raisonnable quand les performances sont au rendez-vous, mais qui devient excessif lorsque les marchés financiers sont orientés à la baisse, voire dégringolent brusquement, comme on l'a vu récemment. Attention : même si la loi oblige désormais les compagnies à davantage de transparence vis-à-vis de leur grille tarifaire (lire page 9), les frais attachés à la gestion des fonds à risque ne sont pas encore tous clairement signalés dans les documents contractuels fournis. Il faut donc parfois en demander les détails au commercialisateur du contrat si l'on veut en connaître le montant précis.

FRAIS D'ARBITRAGE **VOUS N'EN PAIEZ QUASIMENT JAMAIS AVEC UN CONTRAT D'ÉTABLISSEMENT EN LIGNE**

Rien n'empêche le titulaire d'un contrat multisupport d'en modifier la composition. S'il est opportuniste, il peut saisir l'occasion de la chute de la Bourse pour minorer la proportion du fonds en euros sans risque au profit d'un fonds d'actions ou d'un tracker répliquant un indice (CAC 40, Dow Jones américain...). À l'inverse, s'il est inquiet par la tournure des marchés, il peut augmenter la proportion de l'épargne investie dans le fonds en euros de son contrat au détriment de supports qu'il juge trop risqués. Dans les deux cas, cela se traduit par des ordres de vente et des ordres d'achat de fonds, appelés «arbitrages», qu'il faut transmettre au gestionnaire du contrat (par courrier, téléphone ou Internet). Attention, à chaque arbitrage réalisé, l'assureur est susceptible de prélever des frais. L'opération sera facturée au forfait (entre 15 et 20 euros par arbitrage) ou en pourcentage des sommes arbitrées (entre 0,40 et 1%). Certains contrats peuvent toutefois prévoir la gratuité des arbitrages, une pratique qui tend à se généraliser depuis cinq ou six ans. Une fois de plus, c'est Internet qui a ouvert la voie : les arbitrages effectués sur les contrats vendus en ligne sont pratiquement tous gratuits. ●

PHOTO : © HAROLD CUNNINGHAM/GETTY IMAGES



Déléguer la gestion du contrat à une société spécialisée coûte entre 0,10% et 0,30% par an de l'épargne investie.

OPTIONS DE GESTION : ILS GONFLENT ENCORE UN PEU LA NOTE

Les contrats multi-supports proposent aujourd'hui quantité d'options de gestion à l'assuré, mais elles sont rarement gratuites. Ainsi, les systèmes d'arbitrages «automatiques» visant à sécuriser les gains, limiter les pertes ou rééquilibrer l'épargne (lire page 64),

souvent très pratiques, peuvent excéder 0,50% du montant transféré à chaque opération. Et dans le cas d'une gestion dite «déléguée», c'est-à-dire quand un professionnel de la finance pilote lui-même le contrat (lire page 70), il faut s'attendre à une majoration des frais de gestion

annuelle allant de 0,10 à 0,30%. Autre type de frais devenu de plus en plus fréquent : la rémunération du gérant du fonds d'actions en fonction des performances qu'il parvient à réaliser sur un an. Elle peut atteindre 15 ou 20% de la plus-value atteinte si celle-ci s'avère très élevée.

Lexique

Gestion déléguée Type de gestion financière d'un contrat d'assurance vie, qui consiste pour un assuré à faire appel à un gestionnaire professionnel pour placer son épargne plutôt que le faire lui-même s'il pense ne pas en avoir les compétences. Au gestionnaire, donc, d'augmenter la part des actions européennes aux dépens des américaines ou des japonaises si la conjoncture s'y prête. A lui aussi de diminuer la prise de risque s'il anticipe un retournement des marchés boursiers. Au départ, l'assuré doit cependant sélectionner le profil de gestion correspondant à ses attentes (du plus prudent au plus dynamique). La gestion déléguée a évidemment un coût. Il est toutefois moins élevé qu'on pourrait le craindre, grâce à la généralisation de cette pratique qui n'est plus seulement réservée aux très gros clients des compagnies.

Obligations d'Etat Appelées aussi emprunts d'Etat, ce sont des titres de créance émis par un Etat pour financer ses dépenses en empruntant sur les marchés financiers. Ces emprunts sont considérés comme sûrs, car la probabilité de voir un Etat faire faillite reste marginale. En France, les obligations d'Etat les plus connues sont les OAT (obligations assimilables du Trésor), dont la durée de vie se situe le plus souvent entre cinq et dix ans. Ce sont elles qui servent de supports aux fonds en euros. Aussi solides soient-elles, elles rapportent de moins en moins, d'où la baisse de rendement affichée par ces fonds.

Provision mathématique Montant des réserves d'argent qu'un assureur doit obligatoirement détenir dans ses comptes pour garantir ses engagements financiers vis-à-vis des souscripteurs

d'assurances vie. Le calcul de cette provision mathématique est strictement encadré par la réglementation du Code des assurances : il doit intégrer les prévisions de mortalité de la clientèle et le montant des intérêts financiers encaissés, ainsi que les cotisations futures que les souscripteurs se sont éventuellement engagés à verser sur leurs contrats.

Taux d'intérêt technique Il s'agit d'un calcul des compagnies pour déterminer une sorte de taux minimum garanti s'appliquant au rendement des contrats d'assurance vie vendus. Très complexe, ce calcul est notamment effectué à partir du taux d'intérêt moyen des emprunts d'Etat (TME) et d'une moyenne des taux de rendement distribués aux assurés durant les deux années précédentes. La rémunération d'un contrat en euros se compose donc du taux d'intérêt technique (il est aujourd'hui proche de zéro) et de la participation aux bénéfices

de l'assureur, participation qui doit être égale à au moins 85% des bénéfices qu'il a engrangés sur les marchés financiers en plaçant les économies de ses clients.

Taux du Livret A Ce taux est établi à 0,50% depuis le 1^{er} février 2020 (contre 0,75% auparavant). C'est son plus bas niveau historique. Même si ce produit d'épargne est totalement exonéré d'impôts et de prélèvement sociaux, avec une inflation actuellement supérieure à 1%, sa rémunération réelle est donc négative. Le taux du Livret A est révisable deux fois par an, au 1^{er} février et au 1^{er} août. Plusieurs méthodes de calcul ont été définies au fil des années, mais elles ne sont pas toujours appliquées par les pouvoirs publics. Tout d'abord pour ne pas décourager les épargnants (si le taux baissait trop, ils se désintéresseraient du Livret), et pour ne pas pénaliser les organismes HLM qui se financent avec les encours du Livret A (si le taux devait monter).



TAUX DU LIVRET A

Le gouvernement l'a ramené de 0,75% à 0,50% l'an le 1^{er} février 2020. Résultat : avec un niveau d'inflation supérieur à 1%, la rémunération nette obtenue avec un Livret A est négative.

LA SÉLECTION DU BON CONTRAT

PAGES 50 À 61

Pour définir un contrat de qualité, il existe des critères objectifs comme le rendement du fonds en euros, le niveau des frais, la variété de l'offre de supports ou la qualité du service proposé... Mais la réponse repose aussi sur les attentes du souscripteur, autrement dit son profil d'épargnant. Recherche-t-il la sécurité de son épargne, des plus-values confortables ou un peu des deux ? Quelle que soit l'orientation choisie, il devra d'abord apprendre à maîtriser des notions souvent complexes, tels les « bonus » de rendement ou la gestion « patrimoniale ». Sans parler des supports d'investissement : certains, récents, à l'image des fonds « alternatifs », méritent le détour ; d'autres sont plus hasardeux, voire carrément spéculatifs, même si tous ont des avantages et des inconvénients, ce qui ne facilite pas la tâche de l'assuré. Les analyses qui suivent sont précisément là pour l'éclairer.

85%

**TAUX D'OCCUPATION
MINIMAL DES IMMEUBLES
LOCATIFS DÉTENUS PAR
UNE SCPI POUR QU'ELLE
SOIT RENTABLE
SUR LE LONG TERME**

8ans

**DÉLAI DE SOUSCRIPTION
MINIMAL SUR UN FONDS
EURO-CROISSANCE POUR
AVOIR LA GARANTIE DE
RÉCUPÉRER AU MOINS
100% DU CAPITAL PLACÉ**

8,8%

**PERFORMANCE MOYENNE
ANNUELLE DES FONDS
D'INVESTISSEMENT AXÉS
SUR LE SECTEUR «NON
COTÉ», CALCULÉE SUR LES
DIX DERNIÈRES ANNÉES**

PHOTO : © STEFANIE LUDWIG / GETTY IMAGES/EYEEM



ANALYSE DES CRITÈRES TECHNIQUES

Frais prévus, options de gestion, palette de fonds disponibles, rien ne doit être négligé

En signant un contrat, il faut s'attendre à des surprises, pas toujours bonnes évidemment. Raisonnement de plus pour mettre au départ toutes les chances de son côté. D'abord, il faut savoir ce qu'on veut, autrement dit bien définir son profil d'épargnant, prudent ou offensif (le tableau de la page 69 vous y aidera). D'autres critères de choix existent, techniques pour la plupart (type de contrat, frais, options de gestion...), mais essentiels. Ce sont autant de cases à cocher avant de se déterminer.

PERFORMANCES DU FONDS EN EUROS ELLES SE JUGENT SUR UNE PÉRIODE D'AU MOINS TROIS À CINQ ANS

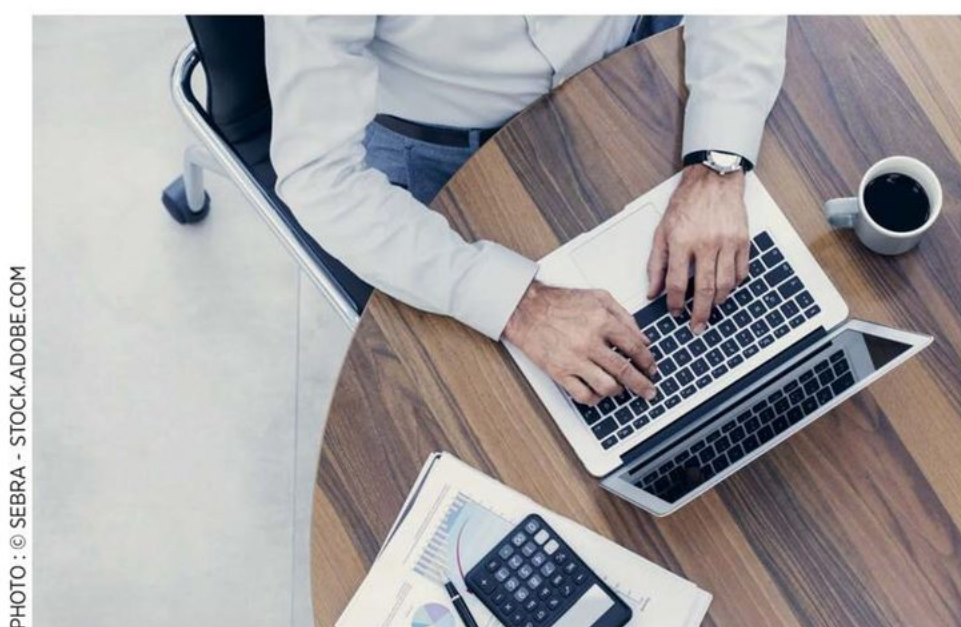
Observer les performances de son fonds en euros (tous les contrats en proposent au moins un) est un bon moyen pour apprécier la qualité d'un contrat

d'assurance vie. En effet, de même que la solidité d'une chaîne dépend de son maillon le plus faible, la qualité d'un contrat dépend de celle de son fonds en euros, généralement le moins rentable à terme puisque le capital investi est garanti par l'assureur. Obtenir de bons résultats avec ce type de fonds malgré un environnement monétaire très défavorable, ce qui est le cas depuis plusieurs années, prouve que le gestionnaire du contrat est particulièrement efficace. Mais attention, l'assurance vie est un placement dont la performance ne se juge pas sur une seule année, mais au minimum sur trois à cinq ans. L'assuré qui souhaite évaluer la performance du contrat qu'il a souscrit peut la comparer à celles des douze meilleurs contrats sans risque du marché, que nous avons analysés et dont nous comparons les mérites plus

loin (lire le tableau chiffré de la page 54). En moyenne et hors frais de gestion, leurs fonds en euros affichent 6,6% de rendement sur trois ans, 12,5% sur cinq ans et 24% sur huit ans. Le candidat auquel on propose un contrat dont le fonds en euros se situe sensiblement au-dessous de cette moyenne, comme c'est souvent le cas avec les offres des banques et des assureurs traditionnels, qui peinent à rapporter plus de 1,2% par an sur le long terme (lire le tableau ci-contre), a donc intérêt à réfléchir à deux fois avant de signer.

DISPONIBILITÉ DE L'ÉPARGNE VOTRE ARGENT DOIT POUVOIR ÊTRE VERSÉ OU RETIRÉ EN TOUTE LIBERTÉ

Parmi les principaux atouts de l'assurance vie figure sa souplesse d'utilisation. Faire fonctionner leur contrat en toute liberté, c'est précisément ce que veulent beaucoup de souscripteurs. Certes, certains d'entre eux se contentent encore d'un contrat à «prime unique» (un seul versement, généralement important, puis on ne touche plus à rien) ou d'un contrat à «versements périodiques», lesquels, calés sur un échéancier fixé une fois pour toutes, sont pourtant peu recommandés : en cas de non-paiement de la prime prévue, le contrat est mis en «réduction», c'est-à-dire que son rendement est réduit, par exemple, de 0,30 point. Et en cas de sortie avant huit ans, la pénalité infligée peut atteindre 3 à 5% de l'épargne investie... En revanche, avec un contrat «à versements libres», on peut l'alimenter quand on veut et comme on veut, en fonction de ses disponibilités du moment. Seule contrepartie : à chaque fois, la mise minimale est d'au moins 100 euros, et elle grimpe sur certains contrats à 500, voire 1 000 euros. Autre option possible : les contrats à «versements programmés», c'est-à-dire alimentés à un rythme déterminé (par mois ou par trimestre le plus souvent), à partir du compte bancaire de l'assuré. Rien à voir



Tous les contrats n'autorisent pas les arbitrages entre fonds par ordinateur. Mieux vaut se renseigner sur ce point avant de signer le vôtre.

QUALITÉ DU SERVICE : LES QUESTIONS À POSER À L'ASSUREUR

La documentation de l'assureur ne dit pas tout. Avant de signer un contrat, il ne faut donc pas hésiter à poser certaines questions relatives à la qualité du service : fréquence d'envoi des relevés (un seul par an ou tous les

trimestres ?), délais d'enregistrement des versements et des retraits (2 à 3 jours ou 2 à 3 semaines ?), arbitrages possibles par ordinateur, aide à la modification de la clause bénéficiaire en cas de changement familial

(naissance, décès d'un proche...). Tout cela doit être précisé, de préférence par e-mail, de sorte à pouvoir contester le traitement subi si d'aventure l'assureur s'avérait être un simple vendeur de contrats, et non pas un vrai partenaire.

RÉSULTATS DÉCEVANTS POUR LES CONTRATS DES BANQUES ET DES ASSUREURS TRADITIONNELS

BANQUE (NOM DU CONTRAT)	RENDEMENT 2019 ⁽¹⁾ (SUR 3 ANS)	FRAIS SUR VERSEMENTS (GESTION ANNUELLE)	ASSUREUR (NOM DU CONTRAT)	RENDEMENT 2019 ⁽¹⁾ (SUR 3 ANS)	FRAIS SUR VERSEMENTS (GESTION ANNUELLE)
Crédit du Nord (Antarius Sélection)	1,45% (4,10%)	2,90% (0,96%)	Maaf (Winalto)	1,75% (5,55%)	2% (0,40%)
LCL (LCL Vie) ⁽²⁾	1,25% (4,36%)	3,50% (1%)	Axa (Arpèges)	1,60% (5,50%)	4,85% (0,96%)
Banque populaire (Horizéo)	1% (3,44%)	3% (0,75%)	Macif (Multi Vie)	1,50% (4,26%)	0% (0,60%)
BNP Paribas (Multiplacements 2)	1% (21%)	4,75% (0,70%)	MMA (MMA Multisupports)	1,47% (4,56%)	4% (0,80%)
Caisse d'épargne (Millevie Essentielle)	1% (3,54%)	3,50% (0,70%)	Aviva (Aviva Epargne Plurielle)	1,35% (5,13%)	4,50% (1%)
CIC (Plan Assurance Vie Essentiel)	1% (3,85%)	3,15% (0,75%)	AG2R La Mondiale (Vivépargne 2)	1,30% (4,98%)	3% (0,62%)
Société générale (Séquoia)	0,90% (3,60%)	3% (0,96%)	Groupama GAN (Modulation)	1,05% (3,80%)	3,80% (0,80%)
Crédit agricole (Predissime 9 série 2)	0,85% (3,34%)	3% (0,60%)	Generali (Himalia)	1% (4,78%)	4,50% (0,90%)
Crédit mutuel (Prévi-Options)	0,80% (3,23%)	2,90% (0,68%)	Swiss Life (Expert)	1% (4,36%)	4,50% (0,80%)
La Banque postale (Vivaccio)	0,80% (3,34%)	3% (0,85%)	Allianz (Idealis)	0,98% (3,65%)	4,80% (0,65%)

(1) Rendement du fonds en euros, net de frais de gestion. (2) Contrat qui s'est substitué à la gamme Lionvie en 2018.

Ils gèrent les trois quarts de l'encours des contrats d'assurance vie souscrits par les épargnants, mais les banques à guichet et les cabinets d'assurances ne brillent pas par la qualité de leur offre : des fonds en euros qui n'ont pas excédé 1,2% de rendement en 2019 (la moyenne se situant à 1% chez les banquiers et à 1,3% chez les assureurs), des frais sur versements rarement inférieurs à 3,50%, et des frais de gestion annuelle qui dépassent parfois le seuil des 0,90%. Il existe bien mieux sur le marché !

avec les rigidités d'un contrat à versements périodiques dont on vient de parler : ici, l'assuré reste libre d'arrêter, de réduire ou d'augmenter ses cotisations. Bien entendu, dès lors que les versements sont libres, les retraits le sont également, programmés ou pas, sans formalités ou presque (une lettre ou une demande par Internet suffit), l'argent parvenant alors sur son compte sous dix à quinze jours.

FRAIS PRÉLEVÉS DÉCROCHER UN RABAIS EST POSSIBLE SI LE MONTANT À PLACER EST SUPÉRIEUR À 10 000 EUROS

Chaque opération effectuée sur un contrat est l'occasion pour l'assureur de percevoir des frais. Rien de plus normal, mais à condition de ne pas exagérer. Le souscripteur a donc tout intérêt à comparer les frais figurant dans le produit qu'on lui propose à ceux couramment pratiqués par la concurrence. Certes, l'éventail des

frais sur versements constatés sur le marché est très large, allant parfois au-delà de 4,50% sur les offres des agences bancaires et des cabinets d'assurances, ainsi que le montre notre tableau comparatif publié ci-dessus. Mais ce n'est pas une raison de payer plus de 2,5% sans avoir négocié fermement auparavant, ce qui est possible dans la plupart des cas à partir de 10 000 euros de versement. S'agissant des frais de gestion annuelle, la moyenne est de 0,75% pour les fonds en euros et de 0,85% pour les fonds en unités de compte, avec des pointes à 1%. Pas question, là encore, d'aller au-delà de cette limite. Idem pour les frais d'arbitrage entre les différents supports d'investissement disponibles : 0,5% par opération effectuée est un maximum. Les assureurs sont un peu comme les marchands de voitures, ils finissent par consentir un rabais si le client potentiel menace d'aller voir

ailleurs. Ailleurs, c'est notamment l'univers des courtiers Internet (Altaprofits.com, Assurancevie.com, Linxea.com, Placement Direct...) et des banques 100% en ligne (BforBank, Boursorama, Fortuneo, ING...), dont les tarifs sont particulièrement compétitifs compte tenu des faibles coûts salariaux. Exemple : le fameux «taux zéro» pour les frais sur versements. Restera à vérifier néanmoins s'il ne s'agit pas d'un prix d'appel, masquant des frais de gestion exorbitants (lire nos tableaux de sélection de contrats en ligne pages 59 et 60).

DISTRIBUTION DES BÉNÉFICES LES NOUVEAUX CONTRATS LANCÉS PAR L'ASSUREUR SONT SOUVENT FAVORISÉS

La législation impose aux assureurs de reverser à leurs clients au moins 85% des profits réalisés sur les marchés financiers (plus 90% des gains, dits «techniques», ➔

Méfiance avec les assureurs qui créent un nouveau contrat tous les cinq ans

➔ réalisés sur la gestion administrative des contrats). Problème, non seulement les compagnies disposent de huit ans pour distribuer ces bénéfices, mais elles peuvent alors le faire de manière totalement discriminatoire. En clair, il leur est possible de favoriser certains contrats. Et elles ne se gênent pas pour le faire : en général, les contrats nouvellement créés sont correctement rémunérés, le temps d'attirer à eux une large clientèle, tandis que les anciens, sur lesquels plus aucun effort de marketing n'est fait, héritent d'un rendement poussif. C'est pourquoi, il vaut mieux toujours choisir un assureur qui propose un ou deux contrats depuis longtemps, plutôt qu'un autre, qui en sort un nouveau, similaire en tous points au précédent, tous les quatre ou cinq ans.

GARANTIE PLANCHER UN CONTRAT DÉCÈS EST PRÉFÉRABLE À CETTE OPTION PAYANTE ET SOUVENT INUTILE

Beaucoup d'assureurs incitent leurs nouveaux clients à souscrire leur «garantie plancher». Destinée à couvrir les moins-values subies en cas de décès de l'assuré, cette option permet aux bénéficiaires de toucher un capital minimum, égal, le plus souvent, au montant des versements (moins les frais d'entrée). Une formule séduisante, mais pas adaptée à tous les profils. D'abord, elle n'est utile que si l'on prend des risques élevés en Bourse. Ensuite, son coût, intégré aux frais de gestion, est loin d'être indolore (entre 40 et 200 euros de plus par an, selon son âge, pour 10 000 euros de perte à garantir). Enfin, et surtout, elle ne joue plus dès lors qu'on atteint 65 ou 70 ans. Moralité : si l'on veut protéger ses proches, mieux vaut souscrire, en plus de son contrat, une assurance décès classique (lire page 24).

GAMME DE FONDS DYNAMIQUES POUR BIEN DIVERSIFIER SA MISE, UNE QUINZAINE DE FONDS PEUT SUFFIRE

Les fonds en euros, c'est bien, ils doivent servir d'assise à tout contrat. Mais les supports en unités de compte, uniquement



Pouvoir placer 100% de sa mise sur un fonds en euros est rassurant, mais gare à l'affaiblissement programmé des rendements servis.

FORCES ET FAIBLESSES DES CONTRATS MONOSUPPORTS

GMF, Maif, Mutex... Les assureurs proposant des contrats exclusivement en euros, dits «monosupports», sont devenus rares. Leurs contrats ont toutefois un avantage en cette folle période : on peut placer 100%

de sa mise sur le fonds sécurisé (certains multisupports ne l'autorisent plus) et profiter d'un rendement correct (entre 1,5 et 1,9% en 2019). Mais attention, vu le faible niveau des taux d'intérêt, ces rendements devraient rapide-

ment flancher. De fait, les épargnants exigeants n'ont pas le choix : il leur faut aussi souscrire un multisupport afin de profiter de supports plus performants, comme l'immobilier ou, quand l'orage sera passé, la Bourse.

accessibles dans les produits «multisupports», sont indispensables pour ratisser plus large et obtenir plus tard de plus gros gains. Certes, le récent krach boursier doit conduire à la plus grande prudence, mais d'ici quelques mois, quand la crise sera derrière nous, investir sur des fonds d'actions – à petites doses pour commencer – pourra s'avérer extrêmement profitable. Voilà pourquoi il vaut mieux souscrire d'emblée un multisupport (tous ces contrats disposent également d'au moins un fonds en euros sans risque). Les épargnants débutants n'ont d'ailleurs pas besoin de contrats garnis de centaines de fonds, une petite quinzaine suffisent, surtout s'ils sont de bonne qualité. En revanche, il en faut davantage – au moins une cinquantaine – pour les investisseurs avertis qui souhaitent jouer à fond la carte de la diversité, tant au niveau de la nature des actifs (actions, obligations, immobilier, matières premières...) que de leur localisation géographique (Europe, Etats-Unis, Japon, pays émergents...). Une fois de plus, ce sont les assureurs 100% Internet qui se distinguent : 100 fonds sur le contrat d'Assurance vie.com, plus de 400 fonds sur ceux d'Altaprofits et de Linxea, et même 985 fonds via le courtier Placement Direct. De quoi avoir

accès aux plus grands gestionnaires boursiers de la planète comme Fidelity, Lazard Frères, Blackrock, DNCA ou State Street...

OPTIONS DE GESTION DES OUTILS APPRÉCIABLES POUR AUTOMATISER LES ARBITRAGES ENTRE LES SUPPORTS

Afin d'être déchargé de certaines opérations d'arbitrage sur son multisupport, on peut vouloir les automatiser. L'assuré doit alors sélectionner un contrat – leur nombre grossit de mois en mois – qui propose des «options» de gestion. A titre d'exemple, il y a l'option qui transférera les plus-values vers le fonds en euros, à partir d'un certain niveau de performance atteint par les unités de compte investies (c'est l'option «sécurisation» des plus-values), celle qui gèrera d'elle-même le transfert des intérêts dégagés par le fonds en euros vers un support plus offensif (c'est l'option «dynamisation»). Il y a aussi le «rééquilibrage automatique», qui permet de revenir à intervalles réguliers à la répartition des actifs telle que définie à l'origine, et cela quelle que soit l'évolution des marchés. Cette option de gestion évite qu'un support prévu pour constituer, par exemple, 50% de l'épargne en compte, se retrouve quelques années plus tard à 70% ou, au contraire, à 30%. ●

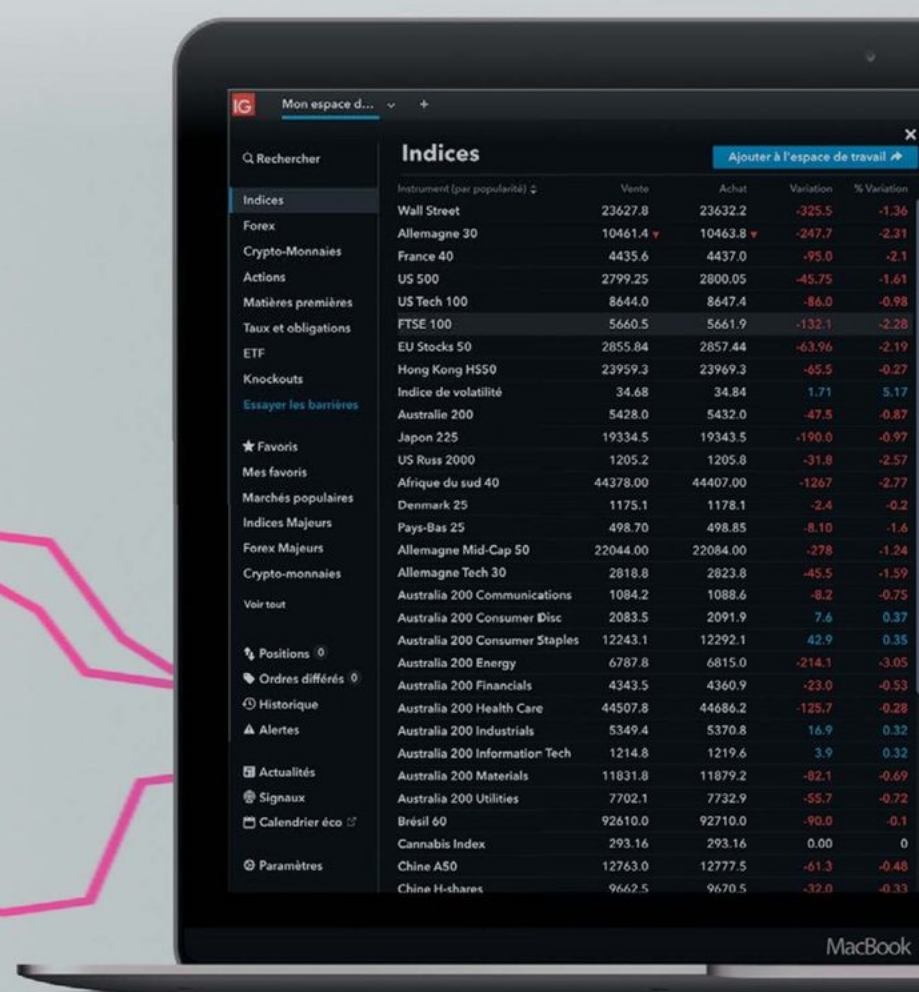


45 ANS DE
TRADING

Votre partenaire sur les marchés financiers en période de volatilité

Parce que les opportunités peuvent se présenter à toute heure, IG vous permet d'investir sur tous les mouvements des marchés financiers 24h/24, même le week-end.

Une qualité de service et des technologies de pointe qui ont déjà séduit plus de 178 000 clients à travers le monde.



IG.com. Sur quoi allez-vous investir aujourd'hui ?

Les options et les turbos warrants sont des instruments financiers complexes présentant un risque de perte en capital. Les pertes peuvent être extrêmement rapides. Les CFD sont des instruments complexes et présentent un risque élevé de perte rapide en capital en raison de l'effet de levier. **76% des comptes d'investisseurs particuliers perdent de l'argent lorsqu'ils investissent sur les CFD avec IG.** Vous devez vous assurer que vous comprenez le fonctionnement des CFD et que vous pouvez vous permettre de prendre le risque élevé de perdre votre argent. Compte risque limité.

Turbos / Barrières / Options / CFD / Actions

PROFIL D'ÉPARGNANT PRUDENT

Les nouvelles formules alliant performance et sécurité sont à utiliser avec modération

Gagner beaucoup d'argent sans prendre le moindre risque serait évidemment l'idéal pour les épargnants que nous sommes. On peut toujours rêver ! Des solutions existent toutefois qui permettent de concilier, du moins en partie, les deux objectifs. La plus simple et la plus sûre est de dénicher les contrats dont le fonds en euros sans risque affiche des performances nettement supérieures à la moyenne.

Nous en avons répertorié douze (lire le tableau ci-dessous), qui ont tous rapporté plus de 1,65% en 2019, avec des pointes à plus de 2% pour les meilleurs d'entre eux, des performances qu'ils réalisent d'ailleurs depuis de nombreuses années. Notez aussi qu'à quelques exceptions près, ils autorisent encore les souscripteurs à verser la totalité de leur mise sur leur fonds en euros (ce n'est pas le cas de tous les contrats). Mais la tendance

générale des rendements servis par ces supports étant franchement orientée à la baisse, les assureurs ont lancé depuis quatre ou cinq ans des formules censées instiller une dose de risque dans les placements en euros, tout en conservant, sous certaines conditions, la garantie du capital investi : ce sont les fonds «alternatifs» et les fonds «Euro-croissance» (ces derniers ayant récemment fait l'objet d'un dépoussiérage technique afin de les

LES DOUZE MEILLEURES ASSURANCES VIE DU MARCHÉ POUR FAIRE FRUCTIFIER SES ÉCONOMIES

Des rendements au top (1,89% de moyenne en 2019), des frais doux ou négociables : ces douze contrats, vendus par des assureurs et des mutuelles traditionnels ou par l'intermédiaire d'associations d'épargnants (Asac-Fapès, Gaipare, Afer et Agipi), représentent ce qu'il y a de mieux en matière de fonds en euros, sachant que la plupart sont accessibles sans aucune limite.

ÉTABLISSEMENT (NOM DU CONTRAT/ ASSUREUR)	ACCÈS LIBRE AU FONDS EN EUROS	VERSEMENT MINIMUM	FRAIS SUR VERSEMENTS (GESTION ANNUELLE)	RENDEMENT DU FONDS EN EUROS ⁽¹⁾			
				EN 2019	SUR 3 ANS	SUR 5 ANS	SUR 8 ANS
Monceau Assurances (Dynavie/Capma & Capmi)	Oui	1000 euros	2% (0,54%)	2,20%	6,64%	12,88%	25,10%
Gaipare (Selectissimo/ Allianz)	Non ⁽²⁾	1500 euros	3,95% (0,60%)	2,15%	7,48%	14,08%	26,29%
Asac-Fapès (Epargne Retraite 2 Plus/Allianz)	Non ⁽²⁾	500 euros	2% (0,36%)	2,05%	7,28%	13,61%	25,01%
AGPM (Plan Eparmil/AGPM)	Oui	50 euros	1,75% (0,35%)	1,95%	6,75%	12,73%	24,11%
MIF (Compte Epargne Libre Avenir/MIF)	Oui	500 euros	2% (0,35%)	1,95%	6,95%	13,36%	26,78%
GMF (Multéo)	Oui	1000 euros	2% (0,750%)	1,90%	6,22%	11,93%	22,49%
Afer (Afer multisupport/ Aviva)	Non ⁽³⁾	100 euros	2% ⁽⁴⁾ (0,475%)	1,85%	6,64%	12,81%	24,48%
Carac (Compte Epargne/ Carac)	Oui	150 euros	2,44% (0,50%)	1,80%	6,02%	11,76%	23,67%
Le Conservateur (Helios Sélection/Le Conservateur)	Oui	1000 euros	3% (0,60%)	1,80%	6,66%	12,99%	25,82%
Agipi (Cler/AXA)	Oui	1000 euros	4,85% (0,60%)	1,70%	6,02%	11,11%	21,51%
MACSF (RES multisupport/MACSF)	Oui ⁽⁵⁾	200 euros	1% (0,50%)	1,70%	6,43%	12,09%	23,68%
SMAvie BTP (Batiretraite multicompte/SMAvie)	Oui	500 euros	2,50% ⁽⁶⁾ (0,60%)	1,65%	6,28%	11,35%	21,71%

⁽¹⁾ Rendement du fonds, net de frais de gestion. ⁽²⁾ Pour les nouveaux clients, au moins 30% de chaque versement doivent être investis sur des fonds à risque. ⁽³⁾ Pour les nouveaux clients, tout versement supérieur à 100 000 euros devra être investi à au moins 30% sur des fonds à risque. ⁽⁴⁾ Pour les nouveaux clients, les frais d'entrée sont de 2% si les versements ne sont pas investis sur au moins 30% de fonds à risque. Les frais tombent à 0,5% dans le cas contraire (ainsi que pour les anciens clients). ⁽⁵⁾ Des restrictions d'accès sur le fonds en euros sont envisagées avant la fin de l'année 2020. ⁽⁶⁾ Les frais d'entrée sont réduits à 1% pour les versements effectués par Internet.

rendre plus simples à appréhender pour le grand public). Deux innovations non dénuées d'inconvénients, mais qui pour l'instant ne démeritent pas sur le plan des résultats (lire les tableaux ci-dessous et page suivante).

FONDS EN EUROS EN ACCÈS LIBRE **IL EN EXISTE ENCORE CHEZ UNE DIZAINE D'ASSUREURS DE QUALITÉ**

ACMN, Allianz, Apicil, Generali, Spirica, Suravenir... On ne compte plus les compagnies qui limitent l'accès à leur fonds en euros depuis le début 2020 (et la liste risque de s'allonger). Impossible, justifient-elles, de garantir le capital placé sur ces fonds sans risque dès lors que les taux d'intérêt naviguent depuis des mois en territoire négatif. Selon les contrats, tout versement doit désormais comporter entre 25 et 50% de supports à risque. Deux constatations toutefois : cela vaut parfois seulement pour les nouvelles souscriptions, comme chez Allianz (les anciens assurés ont toujours accès à 100% au fonds en euros), ou pour des versements très élevés (plus de 15 000 euros chez Generali). Ajoutons que, parmi les fonds à risque, figurent les supports immobiliers, type SCPI, au rendement généreux (4 à 5% l'an), et dont les prix de parts sont beaucoup moins volatiles que ceux des fonds d'actions. Dernière précision à l'attention des plus frileux : une dizaine d'assureurs de qualité, tels que

MIF, Carac, SMAvie ou Garance (leur contrat Garance Epargne, créé en 2017, a rapporté 3% en 2019!), autorisent encore l'accès sans limite à leur fonds en euros.

GARANTIE PARTIELLE **ATTENTION AVEC LES FONDS POUR LESQUELS LE CAPITAL N'EST PAS GARANTI À 100%**

Pour être certain de récupérer l'intégralité de son épargne, il faut tout miser sur le fonds en euros, même si ce support ne rapporte plus grand-chose. Mais prudence, de plus en plus d'assureurs, tels Apicil, Spirica, Maaf, MMA ou Swiss Life, proposent aussi des fonds en euros dont le capital n'est que partiellement garanti, par exemple à 96%, ou à 100% mais sur un capital amputé des frais de gestion. L'idée est de placer 60 à 70% de l'épargne sur un fonds en euros sécurisé, et le solde en Bourse, en espérant y réaliser des gains. L'assuré qui ne veut prendre aucun risque doit renoncer à ces fonds. Comment les repérer à coup sûr ? En examinant les valeurs de rachat insérées dans la notice du contrat, qui pointent les minimaux garantis : si le montant associé au fonds en euros diminue d'une année sur l'autre, c'est que sa garantie n'est que parcellaire.

BONUS DE RENDEMENT **POUR EN BÉNÉFICIER, UNE PART DU VERSEMENT EFFECTUÉ DOIT ÊTRE PLACÉ EN BOURSE**

Même s'ils privilégient la sécurité, la plupart des épargnants n'en attendent pas

moins des rendements élevés. De leur côté, les assureurs poussent leurs clients vers les unités de compte, plus profitables et moins compliquées à gérer pour eux. Avec les «bonus» de rendement, chacun fait un pas vers l'autre : dès lors que l'assuré accepte qu'une part de son épargne soit investie en unités de compte, le rendement de son fonds en euros est dopé. Ce surplus de rendement est plus ou moins élevé : +0,20% chez BNP Paribas pour tout nouveau dépôt placé à 25% en Bourse, +0,30% chez Predica pour un encours en fonds d'actions de 30%, +0,35% chez Axa si 40% du contrat fructifie sur des fonds à risque. Intéressant, mais reste à savoir si ces bonus compensent l'augmentation du risque encouru : la réponse est évidemment non pour les épargnants en quête de placements garantis à 100%.

FONDS ALTERNATIFS **ATTRACTIFS, MAIS DES CONDITIONS D'ACCÈS SONT PRESQUE TOUJOURS IMPOSÉES**

Les fonds sécurisés «alternatifs» ont été créés pour compenser la faiblesse du rendement des fonds en euros. À l'inverse de ces derniers, majoritairement investis en obligations, ces nouveaux supports, au capital garanti lui aussi, misent une part non négligeable de l'épargne sur d'autres investissements, réputés plus rentables. Trois catégories de fonds cohabitent. Il y a d'abord les fonds «dynamiques». Ils permettent théoriquement à l'assuré de ➔

FONDS EURO-CROISSANCE : ILS AFFICHENT POUR L'INSTANT UN BON NIVEAU DE RENTABILITÉ

Rares sont les assureurs ayant lancé un fonds Euro-croissance, produit investi en partie en actions de PME. Côté performances, le pari est jusqu'à présent réussi (même si le krach récent impactera fortement les résultats de 2020). Mais les contraintes rebutent les épargnants : le capital n'est garanti qu'au bout de huit ou dix ans, et, exception faite de l'Afer, les frais sont très élevés.

NOM DU CONTRAT (ASSUREUR)	NOM DU FONDS EURO-CROISSANCE	GARANTIE DU CAPITAL (DURÉE D'INVESTISSEMENT (1))	FRAIS SUR VERSEMENTS (GESTION ANNUELLE)	PERFORMANCE DU FONDS EURO-CROISSANCE (2)		
				EN 2019	EN 2018	EN 2017
Himalia (Generali)	G Croissance 2014 (3)	80 à 100% (8 à 30 ans)	4,50% (1,20%)	+14,09%	+0,01%	+4,52%
Afer multisupport (Afer-Aviva)	Afer Eurocroissance	100% (10 à 40 ans)	0% (0,89%)	+13,33%	-1,66%	+2,82%
Cardif Essentiel (Cardif)	Eurocroissance Patrimoine (4)	100% (8 à 30 ans)	4,75% (1,25%)	+3,93%	-4,65%	+2,99%
Cler (Agipi-AXA)	Agipi Euro Croissance	100% (10 ans minimum)	5% (0,70%)	+3,50%	+2,85%	+3,80%
Excelium (AXA)	Fonds Croissance	100% (8 ans)	4,85% (0,80%)	+3%	+2,40%	+3,25%

(1) La durée d'investissement minimum pour obtenir une garantie sur le capital investi est de 8 ans (10 ans chez Afer et Agipi). (2) Performance nette de frais de gestion. (3) Fonds également proposé dans les contrats Bourse Direct Horizon (Bourse Direct), Binck vie (Binck) et Xaélidia (Generali). (4) Fonds également proposé dans le contrat BNP Paribas multiplacements diversifié.

Moins de 200 000 souscriptions pour l'Euro-croissance

➔ profiter des hausses de la Bourse sans en subir les baisses. Comment ? En revenant à temps les valeurs qui commencent à flancher. Deuxième catégorie : les fonds « opportunistes », qui laissent une grande marge de manœuvre au gérant afin qu'il puisse saisir les affaires du moment, sur le marché de la pierre (prioritaire aujourd'hui) ou celui des actions. Il y a enfin les fonds « immobiliers », axés sur les immeubles de bureaux, achetés en direct ou via de la pierre-papier (SCPI ou OPCI). Jusqu'à présent, ces diversifications ont plutôt bien réussi, les rendements 2019 variant souvent entre 2 et 3% (lire le tableau ci-dessous). Hélas, comme pour les bonus de rendement, les conditions de souscription sont contraignantes, l'assuré devant placer une partie de sa mise (entre 30 et 65%) sur des fonds non garantis.

FONDS EURO-CROISSANCE AUCUNE GARANTIE AVANT HUIT OU DIX ANS SUR L'ÉPARGNE QUI EST INVESTIE

Catégorie intermédiaire entre les supports en euros et les unités de compte,

les fonds «Euro-croissance», lancés il y a six ans, mais dont la formule est simplifiée depuis 2020 (lire page 10), ont pour objectif de financer les entreprises françaises, surtout les PME. Ils sont donc investis sur des actifs risqués, mais en théorie plus rentables que les fonds en euros. Pour l'heure, le succès n'est pas au rendez-vous, avec moins de 200 000 produits souscrits. Il faut dire que le capital n'est garanti (parfois partiellement) qu'au bout de huit ou dix ans. C'est donc un placement à long terme, voire à très long terme (jusqu'à 40 ans si l'on veut). Pour le moment, les résultats sont encourageants (lire le tableau page 55), mais il faudra attendre la date d'échéance des fonds pour les juger véritablement, et savoir si les gérants ont pu se refaire après la lourde perte subie lors du krach de mars 2020.

RÉSERVES LES COMPAGNIES ONT MIS 55 MILLIARDS D'EUROS DE CÔTÉ POUR SOUTENIR LES RENDEMENTS FUTURS

Les assureurs ont la possibilité de mettre de côté chaque année une partie de leurs

profits au lieu de les reverser aux souscripteurs (lire page 51). Ces «réserves», qui doivent toutefois obligatoirement être redistribuées dans un délai maximum de huit ans, servent à lisser les rendements d'une année sur l'autre, et ainsi éviter les inévitables effets de yo-yo des marchés financiers. Bonne nouvelle pour les assurés qui misent sur le fonds en euros de leur contrat : le montant de ces réserves ne cesse d'augmenter. Il a doublé en sept ans et approche aujourd'hui 55 milliards d'euros. Soit l'équivalent de 3,90% de rendement. Ce qui signifie que les assureurs sont capables, par exemple, de majorer le taux de leur fonds en euros de 0,39 point chaque année pendant dix ans ! Certes, les compagnies n'ont pas toutes les mêmes montants en caisse. Avec 11 milliards d'euros, la CNP assurances détient le record de réserves d'argent, suivie par Predica (groupe Crédit agricole), qui a stocké 9 milliards d'euros. Mais la politique de mise en réserves s'étant généralisée depuis cinq ans, la plupart des assureurs de la place ont de quoi voir venir. ●

FONDS ALTERNATIFS : POUR DOPER SON RENDEMENT ET PROFITER D'UNE GARANTIE EN CAPITAL

NOM DU FONDS (ASSUREUR)	RENDEMENT 2019 ⁽¹⁾ (SUR 5 ANS)	FRAIS DE GESTION ANNUELLE ⁽²⁾	LIMITE DE VERSEMENT ⁽³⁾	CONTRATS PROPOSANT LE FONDS (COMMERCIALISATEUR)
FONDS EN EUROS «DYNAMIQUES»				
Sécurité Target Euro (Oradea)	3,15% (14,78%)	0,80%	60%	Target+ (Primonial)
Elixence (Generali)	2% (11,89%)	1%	50%	Himalia (Generali), Xaélidia (Generali), Espace Invest 4 (Generali), ERMG Evolution (Asac-Fapès)
EuroSélection #2.1 (Spirica)	1,29% (6,22%)	2%	60%	Netlife (UAF), Arborescence Opportunités (UAF), Private vie (Nortia), Nélia (Nortia)
FONDS EN EUROS «OPPORTUNISTES»				
Suravenir Opportunités (Suravenir)	2,40% (15,59%)	0,60%	50%	Fortuneo Vie (Fortuneo), Puissance Avenir (Assurancevie.com), Digital vie (Altaprofits)
Fonds Euro Exclusif (Generali)	1,55% (12,32%)	0,75%	100% ⁽⁴⁾	Boursorama Vie (Boursorama)
Netissima (Generali)	1,20% (11,81%)	0,75%	70%	Altaprofits vie (Altaprofits), Kapital-Direct (Placement Direct), Solid'R vie (Asac-Fapès), Linxea vie (Linxea), ING Direct vie (ING)
FONDS EN EUROS «IMMOBILIERS»				
Sécurité Pierre Euro (Suravenir)	2,80% (18,19%)	0,80%	35%	Sérénipierre (Primonial)
Euro Allocation long terme 2 (Spirica)	2,40% ⁽⁵⁾ (15,76%)	0,70%	50%	BforBank Vie (BforBank), Linxea Spirit (Linxea), Mes-placements Liberté (Mes-placements.fr)
Euro Innovalia (Generali)	2% (13,61%)	0,90%	60%	Himalia (Generali), Xaélidia (Generali)

Disponibles sur une trentaine de contrats, les fonds «alternatifs» garantissent la sécurité du capital placé (la performance annuelle ne peut pas être négative) et un potentiel de gains supérieur à celui des fonds en euros classiques (de 0,5 à 1,5 point en général). En échange, sauf rares exceptions, il faut investir une bonne partie de son versement sur des fonds à risque.

(1) Rendement du fonds alternatif, net de frais de gestion. (2) Les frais sur les versements dépendent du contrat souscrit et des montants placés. Ces frais sont inexistant sur les contrats Internet. (3) Le reste du versement doit être dirigé vers des fonds à risque. (4) Une limite de versement sur ce fonds devrait voir le jour courant 2020. (5) Une pénalité de 3% est appliquée en cas de sortie du fonds avant 3 ans.



Votre impôt peut guérir
le cancer au 21^e siècle.

Donnez du temps à la vie,
soutenez Gustave Roussy !

Sébastien Bazin

Vice-président de la Fondation Gustave Roussy
Président directeur général du Groupe Accor

CONTRE LE CANCER, FAITES UN DON À GUSTAVE ROUSSY

En faisant un don déductible de l'IFI ou de l'impôt sur le revenu à Gustave Roussy – 1^{er} centre de lutte contre le cancer en Europe – et sa Fondation, vous investissez pour placer l'innovation au cœur d'une révolution humaine, scientifique et technologique. Vous aidez nos chercheurs à mettre au point des traitements personnalisés capables de guérir de nombreux patients adultes et enfants. Un combat quotidien au service d'une ambition : guérir le cancer au 21^e siècle.

75% DE VOTRE DON SONT DÉDUCTIBLES DE L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE, DANS LA LIMITE DE 50 000 €, ET **66%** DE L'IMPÔT SUR LE REVENU.



Gustave Roussy et sa Fondation bénéficient depuis 2009 du label « don en confiance » du comité de la charte. Cet agrément atteste de la bonne gestion des dons et de la transparence financière de l'institut.

Conception : Direction de la Communication - Gustave Roussy - 2020 - Photographie : Fabrice Malard

EN SAVOIR PLUS :

Anne-Sophie de Boissard
Tél. : 01 42 11 54 74
fondation@gustaveroussy.fr

20CAPHSIF11

**GUSTAVE
ROUSSY**
CANCER CAMPUS
GRAND PARIS
FONDATION

www.fondation-gustaveroussy.fr

PROFIL D'ÉPARGNANT DYNAMIQUE

Des gammes de produits beaucoup plus diversifiées chez les établissements en ligne

La crise sanitaire ayant mis à genoux l'ensemble des marchés financiers de la planète, seuls les spéculateurs effrénés ont actuellement l'audace d'investir en Bourse. Mais cette période de marasme ne durera pas. Dès le retour au calme établi (probablement dans le courant de l'été prochain, au plus tard en septembre ou octobre 2020, pronostiquent les experts), les épargnants qui ont un horizon de placement de cinq à dix ans pourront alors être tentés de pimenter – avec mesure – leur assurance vie de manière à profiter de la reprise progressive de l'activité économique. Avec quelques bons fonds d'actions diversifiés, plus une dose d'immobilier, voire un fonds alternatif ou un fonds Euro-croissance (lire pages 55 et 56), on pourra déjà espérer gagner, à moyen terme, deux ou trois points de rentabilité de plus qu'un fonds en euros. D'autres instruments, comme les trackers (lire l'encadré ci-contre) ou le «non-coté», sont plus spéculatifs et exigent une certaine expertise avant d'être manipulés. Récapitulatif des différentes offres disponibles et nos conseils avant de se lancer.

FONDS D' ACTIONS IL NE FAUT PAS SE LIMITER À LA FRANCE, MAIS VISER LES PAYS OÙ UN REBOND EST ATTENDU

Une fois la crise passée, investir uniquement dans des fonds d'actions françaises sera la tentation naturelle des épargnants attirés par la Bourse. C'est plus rassurant que de placer son argent à l'autre bout du monde. Même si le contexte économique de notre pays n'était pas défavorable à la Bourse avant la pandémie (le taux de chômage régressait mois après mois et les carnets de commandes des entreprises se remplissaient), l'expérience prouve qu'à un horizon de cinq à dix ans, la diversification à l'international paie davantage. La plu-

La Bourse des Etats-Unis devrait vite retrouver son niveau du début de l'année 2020

part des grands pays affichant une croissance supérieure à la nôtre sur le long terme, mieux vaut ne pas se priver d'y investir : leur taux de croissance rebondira plus vite et plus haut que le nôtre une fois l'épisode sanitaire réglé. L'idéal sera alors de répartir ses billes sur cinq ou six fonds, axés sur chaque grande zone géographique, en modulant peu à peu ses versements en fonction de la conjoncture des pays considérés. Répartition conseillée à partir du quatrième trimestre 2020 : un tiers de votre mise sur l'Europe (donc pas uniquement la France) ; un tiers sur les zones émergentes réputées dynamiques, comme l'Asie, la Russie ou l'Inde (mais pas l'Amérique latine ou l'Afrique, trop impactées par la chute des cours des matières premières, et qui mettront du temps à sortir de l'ornière) ; et enfin un tiers sur les Etats-Unis, le pays

TRACKERS : POUR SPÉCULER SUR DES SECTEURS BIEN PRÉCIS

Reproduisant la performance d'un panier d'actions ou d'un indice, les trackers sont des outils de diversification très pratiques. Ils devraient retrouver le succès sitôt la crise sanitaire résorbée. De plus en plus de sociétés (Boursorama, Placement-direct,

Altaprofits...) en logent dans leurs contrats. Les trackers les plus courants correspondent aux indices des places boursières (CAC 40, Dow Jones, Nikkei...), mais d'autres, de plus en plus nombreux, sont centrés sur un secteur d'activité jugé prometteur (intelligence artificielle,

santé, énergie...), sur les matières premières ou sur certaines zones géographiques (Moyen-Orient, sud-est asiatique...). Cotés en continu, les trackers sont moins chers que les fonds d'actions : 0,1 ou 0,2% de frais d'entrée et aucuns frais de sortie. Mieux, les frais de gestion sont modérés (autour de 0,5% l'an). Attention, ces produits sont destinés à des épargnants réactifs : aucun gérant n'étant aux manettes pour procéder aux arbitrages voulus quand les marchés chutent, le souscripteur risque de boire le bouillon s'il ne vend pas à temps.

NOM DU TRACKER (CODE D'ACHAT)	SECTEUR D'INVESTISSEMENT	PERFORMANCE 2019 (SUR 5 ANS)
Amundi healthcare (FR0010688192)	Panier d'actions du secteur de la santé	+ 32% (+ 5,8%)
Lyxor world water (FR0010527275)	Panier d'actions du secteur de l'eau	+ 38% (+ 15,8%)
Amundi Energy (FR0010930644)	Valeurs du secteur de l'énergie	+ 9,4% (- 14,2%)

qui, avec la Chine, pourrait assez vite retrouver des niveaux de valorisation boursière égaux à ceux du début 2020, c'est-à-dire rattraper les 30% de perte subie (lire nos conseils d'achat de fonds page 43).

FONDS PATRIMONIAUX LE RISQUE DE MOINS-VALUES EST RÉDUIT GRÂCE À UN SYSTÈME DE GESTION RAISONNABLE

Ces fonds d'un genre très particulier, parfois qualifiés de placements boursiers de «père de famille», visent en premier lieu à protéger le capital des souscripteurs, quel que soit l'environnement économique. Attention, le capital n'est jamais garanti, ces fonds se contentant d'offrir sur la durée une performance acceptable, de l'ordre de 3 à 5% par an, tout en évitant les pertes à un horizon de cinq à sept ans. La course à la performance n'est donc pas leur priorité. Les gestionnaires de ces produits se préservent des soubresauts des marchés financiers en diversifiant la

nature de leurs actifs. On y trouve aussi bien des actions d'entreprise (mais rarement plus de 35%) que des matières premières (mais pas n'importe lesquelles) et des obligations sans risque (de grandes entreprises privées ou d'Etats aux reins solides). En revanche, les actifs susceptibles de varier fortement à la hausse ou à la baisse sont systématiquement écartés. Concrètement, les amplitudes de volatilité (écart entre la meilleure et la plus mauvaise performance) ne doivent pas excéder 4% sur trois ans alors qu'elles peuvent dépasser 12% pour un fonds en actions classique. Parmi les fonds patrimoniaux réputés et intégrés dans de nombreux contrats: Carmignac Patrimoine (+ 10,55% en 2019), SLF Défensive (+ 8,48%) ou Eurose (+ 7,85%).

Sur la durée, un fonds patrimonial de qualité offre entre 3 et 5% de gains annuels

(BNP Paribas, LCL, Société générale...), mais que l'on trouve de plus en plus dans des assurances vie. En promettant de profiter d'une partie des hausses de la Bourse ou d'un panier d'actions, tout en évitant les éventuelles baisses, ces produits semblent a priori très attractifs. Mais gare aux risques encourus! Prenons le cas d'un fonds lié à l'évolution d'un indice boursier (CAC 40, Euro Stoxx 50 ou Dow Jones...) sur huit ans: si au terme l'indice a grimpé, le client empoche, par exemple, un gain fixe de 10%, s'il s'est replié de moins de 15%, la mise est restituée (moins les 3 à 4% de frais), mais en cas de baisse de plus de 15%, la perte est répercutée à 100% sur l'assuré. Autant dire que ces produits sont hasardeux. Autre souci, sauf exception, le capital est bloqué pendant toute la durée de vie du fonds, soit, dans la plupart des cas, de deux à dix ans.

FONDS NON COTÉS À RÉSERVER AUX INVESTISSEURS AVERTIS QUI DISPOSENT DE 10 À 15 ANS DEVANT EUX

Le «non-coté» (appelé aussi «Private equity» dans le jargon des financiers) est destiné à financer des entreprises en

phase de développement. Accessible dans un contrat d'assurance vie à travers des fonds spécialisés, dits de «capital-investissement» ou de «capital-risque», il constitue un placement très performant à long terme: + 8,8% par an, en moyenne, sur les dix dernières années. Compte tenu de son niveau très élevé de risque (nombre de start-up font faillite dans les cinq ans suivant leur création), il s'adresse d'abord à une clientèle avertie et disposant d'un horizon de placement de dix ou quinze ans. La plupart des assureurs prônent eux-mêmes la prudence en conseillant fermement aux souscripteurs de limiter à 5% de leurs versements la part des supports en unités de compte adossés à ces actifs non cotés (pour le grand public, le maximum autorisée en assurance vie est de 10% de l'encours du contrat). L'offre de produits en capital-investissement n'est pas encore très étoffée, mais elle devrait augmenter rapidement au cours de l'année 2020, grâce aux nouveautés apportées par un décret de la loi Pacte paru en novembre 2019 (lire page 10). On trouve déjà aujourd'hui ces fonds dans certains contrats haut de gamme d'Axa, de la CNP Assurances, de BNP Paribas, de la Société générale, d'Apicil ou de Generali, mais également chez ➔

FONDS À FORMULE ATTRAYANTS SUR LE PAPIER, MAIS LES RÉSULTATS SONT TRÈS LOIN D'ÊTRE GARANTIS

Adequity, Autocall, Convictions, eXigence, Phoenix, Target action... Derrière ces drôles de noms se cachent des fonds «à formule», encore appelés «fonds structurés», généralement vendus en direct par les grands réseaux bancaires

CINQ CONTRATS DE BANQUES EN LIGNE POUR INVESTIR EN BOURSE OU MISER SUR L'IMMOBILIER

À l'image des courtiers 100% Internet (lire le tableau page 60), les banques en ligne proposent dans leur contrat, en plus d'un fonds en euros sans risque, une gamme étendue de fonds axés sur la Bourse (fonds d'actions, trackers) et l'immobilier (SCPI, OPCI). Avantage supplémentaire: une offre bancaire complète (carte de paiement, virements, assurance auto...) et à prix doux.

ÉTABLISSEMENT (CONTRAT) (ASSUREUR)	ACCÈS LIBRE AU FONDS EN EUROS	MISE INITIALE (VERSEMENTS SUIVANTS)	FRAIS SUR VERSEMENTS (GESTION ANNUELLE) (1)	NOMBRE DE FONDS (FRAIS D'ARBITRAGE) (2)	TYPE DE FONDS DISPONIBLES (3)	RENDEMENT DU FONDS EN EUROS (4)			
						EN 2019	SUR 3 ANS	SUR 5 ANS	SUR 8 ANS
BforBank (BforBank Vie) (Spirica)	Non (5)	1 000 euros (1 000 euros)	0% (0,60%/0,85%)	50 (0%)	Fonds boursiers, SCPI, OPCI	1,65%	6,02%	11,20%	22,45%
Fortuneo (Fortuneo Vie) (Suravenir)	Non (6)	100 euros (100 euros)	0% (0,60%/0,75%)	180 (0%)	Fonds boursiers, SCPI, OPCI, trackers	1,60%	5,70%	11,27%	23,09%
Monabanq (Monabanq Vie Premium) (Generali)	Oui (7)	1 000 euros (500 euros)	0% (0,75%/0,75%)	260 (0%)	Fonds boursiers, OPCI	1,15%	4,64%	9,94%	20,99%
Boursorama (Boursorama Vie) (Generali)	Oui (8)	300 euros (300 euros)	0% (0,75%/0,75%)	385 (0%)	Fonds boursiers, trackers	1,15%	4,64%	9,94%	20,99%
ING (ING Direct Vie) (Generali)	Oui (7)	300 euros (300 euros)	0% (0,75%/0,85%)	40 (0%)	Fonds boursiers, OPCI	1,15%	4,64%	9,94%	20,99%

(1) Sur le fonds en euros/sur les fonds à risque. (2) Frais prélevés lors du transfert d'argent d'un fonds à l'autre. (3) En plus du fonds en euros sans risque. (4) Net de frais de gestion. (5) Le fonds en euros (Dolcea Vie) du contrat ne peut recueillir que 75% de chaque versement (solde à placer sur des fonds à risque). (6) Le fonds en euros (Suravenir rendement) du contrat ne peut recueillir que 70% de chaque versement (solde à placer sur des fonds à risque). (7) L'accès au fonds en euros (Eurossima) du contrat est limité à 15 000 euros par versement, les sommes excédant ce seuil devant être investies sur le fonds alternatif Netissima (lire page 56) ou sur des fonds à risque. (8) Une limite de versement sur le fonds en euros (Eurossima) du contrat devrait voir le jour courant 2020.



SIX COURTIER INTERNET PERMETTANT DE GÉRER SES INVESTISSEMENTS DEPUIS SON DOMICILE

Les contrats présentés ici, accessibles uniquement par Internet, cumulent les atouts : pas de frais d'entrée, un bon fonds en euros pour placer une partie de ses économies sans risque, de nombreux fonds diversifiés pour investir sur les marchés boursiers et immobiliers, et un niveau de frais de gestion imbattable notamment sur les unités de compte (0,60% par an au maximum).

ÉTABLISSEMENT (CONTRAT/ASSUREUR) (FONDS EN EUROS)	ACCÈS LIBRE AU FONDS EN EUROS	MISE INITIALE (VERSEMENTS SUIVANTS)	FRAIS SUR VERSEMENTS (GESTION ANNUELLE) (1)	NOMBRE DE FONDS (FRAIS D'ARBITRAGE) (2)	TYPE DE FONDS DISPONIBLES (3)	RENDEMENT DU FONDS EN EUROS (4)			
						EN 2019	SUR 3 ANS	SUR 5 ANS	SUR 8 ANS
Assurancevie.com (Evolution Vie/Aviva) (Aviva actif garanti)	Oui (5)	500 euros (500 euros)	0% (0,6%/0,6%)	100 (0%)	Fonds boursiers, SCI, OPCI	1,76%	6,41%	12,39%	24,58%
Altaprofits.com (Digital Vie/Suravenir) (Suravenir rendement)	Non (6)	100 euros (100 euros)	0% (0,6%/0,6%)	470 (0%)	Fonds boursiers, SCPI, SCI, OPCI, trackers	1,60%	5,70%	11,27%	23,09%
Meilleurplacement.com (M Retraite Vie/Suravenir) (Suravenir rendement)	Non (6)	100 euros (50 euros)	0% (0,6%/0,6%)	750 (0%)	Fonds boursiers, SCPI, SCI, OPCI	1,60%	5,70%	11,27%	23,09%
Mes-placements.fr (Mes-placements Liberté/ Spirica) (Spirica euro classique)	Non (7)	500 euros (100 euros)	0% (0,7%/0,5%)	600 (0%)	Fonds boursiers, SCPI, SCI, OPCI, trackers	1,50%	5,50%	10,36%	21,55%
Placement-direct.fr (Darjeeling/Swiss Life) (Swiss Life Darjeeling)	Oui	100 euros (50 euros)	0% (0,6%/0,6%)	985 (0%)	Fonds boursiers, SCPI, SCI, OPCI, trackers	1,30%	5,08%	9,97%	19,98%
Linxea.com (Linxea Zen/Apicil) (Apicil euro garanti)	Non (8)	500 euros (300 euros)	0% (0,6%/0,6%)	410 (0%)	Fonds boursiers, SCPI, SCI, OPCI, trackers	1,25%	5,76%	11,55%	23,42%

(1) Sur le fonds en euros/sur les fonds à risque. (2) Frais prélevés lors du transfert d'argent d'un fonds à l'autre. (3) En plus du fonds en euros. (4) Net de frais de gestion. (5) Tout versement supérieur à 30 000 euros doit toutefois être investi pour au moins 30% sur des fonds à risque. (6) Le fonds en euros ne peut recueillir que 70% de chaque versement (solde à placer sur des fonds à risque). (7) Le fonds en euros ne peut recueillir que 75% de chaque versement (solde à placer sur des fonds à risque). (8) Le fonds en euros ne peut recueillir que 50% de chaque versement (solde à placer sur des fonds à risque).

Les SCPI résistent bien mieux aux crises que les fonds cotés en Bourse

→ certains courtiers 100% Internet, comme Altaprofits, Linxea ou Mes-placements, et à partir de seulement 1 000 euros de mise.

SCP LE TAUX D'OCCUPATION DES IMMEUBLES LOCATIFS DÉTENUS PAR LA SOCIÉTÉ DOIT ÊTRE D'AU MOINS 85%

Loger des parts de SCPI (société civile de placement immobilier) dans une assurance vie permet d'atteindre deux objectifs : diversifier son patrimoine et obtenir un rendement (4,40% en moyenne en 2019) plus de deux fois supérieur à celui des fonds en euros. Mieux, leurs performances sont très régulières, si bien que sur cinq à dix ans le risque de perte en capital est limité (elles traversent les crises avec infiniment moins de casse que les actions, le prix des parts n'ayant d'ailleurs pas baissé d'un iota depuis le krach de mars). Coté inconvénients, les frais de

souscription sont lourds (jusqu'à 10%), et les assureurs s'adjugent en général 15% du rendement en contrepartie de la liquidité qu'ils garantissent (les SCPI des assurances vie se revendent sans délai). A noter : les SCPI les plus rentables sur le long terme doivent avoir un taux d'occupation des locaux d'au moins 85%. Quelques exemples de SCPI de qualité diffusées en assurance vie : Immorente (4,64% de rendement en 2019), Patrimmo Commerce (4,61%), Primovie (4,51%) ou Corum Origin (6,25%), présente dans le contrat Corum Life, créé en mars dernier.

OPCI ET SCI DES PRODUITS MIXANT BUREAUX, COMMERCE ET ACTIONS D'ENTREPRISES COTÉES EN BOURSE

Les OPCI (organismes de placements collectifs en immobilier) permettent aussi d'investir dans l'immobilier sans subir

les contraintes de l'achat en direct. A ceci près que la valeur des OPCI est plus fluctuante que celle des SCPI, ce qui est logique en regard de la répartition de leurs actifs : 50 à 60% d'immobilier de bureaux et de commerces, 30 à 40% d'actions foncières cotées et 10% de trésorerie. Côté rentabilité, il faut compter entre 2 et 6% par an, selon la conjoncture boursière (+5,40% en 2019). Mais sur le long terme, ces produits n'ont pas grand-chose à envier aux SCPI : ils affichent 5% de performance moyenne sur dix ans. Malgré les risques de perte, les épargnants s'y intéressent de plus en plus, la collecte des OPCI ayant atteint 2,8 milliards d'euros en 2019 (contre 8,5 milliards d'euros pour les SCPI). Trois produits ayant fait leurs preuves : Dynapierre (+5,55% en 2019), Premium (+5,17%) et Opcimmo (+4,17%). A noter que ce type de diversification immobilière peut aussi être proposée via des SCI (sociétés civiles immobilières), telles que Capimmo (+5,56% en 2019), Convictions Immobilières (+5,52%) ou GF Pierre (+5,03%). ●

Lexique

Cotation en continu
Système de cotation permettant de négocier les titres les plus liquides, par exemple les trackers, de façon permanente. Les ordres concernant ces titres peuvent être exécutés pendant les heures d'ouverture des marchés et pas seulement, comme pour les fonds d'actions, à la fin de la séance journalière de cotation. Ce système confronte les ordres d'achat et de vente en les triant selon leur prix et l'instant où ils apparaissent. Si l'exécution ne peut avoir lieu immédiatement, par manque de contreparties, les ordres sont enregistrés dans un carnet et exécutés dès que possible.

Fonds alternatifs
Catégorie de fonds ayant pour objectif de servir des rendements supérieurs à ceux des fonds en euros classiques. Pour y parvenir, certains gérants font le choix de l'immobilier, en ajoutant dans leur produit de base (essentiellement composé d'obligations sans risque) des SCPI, des OPCI et des titres fonciers cotés. D'autres préfèrent mixer des actions et fonds d'actions traditionnels. On trouve aussi des gérants qui naviguent entre ces deux types de supports, au gré des opportunités. Dans tous les cas, le capital investi est protégé : la performance servie à l'assuré ne peut pas être négative.

Mise en réduction
Possibilité donnée à l'assureur, en cas de non-versement des primes périodiques par l'assuré, de réduire le montant des prestations garanties. La réduction ne peut concerner que les contrats pour lesquels il y a un engagement entre assureur et assuré sur le montant et les dates de versement des primes. La réduction d'un contrat peut aussi être demandée par l'assuré lui-même

s'il souhaite diminuer le montant de ses primes périodiques ou le rythme de ses versements.

Plan d'action ou «plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises». Lancé en 2017, ce projet ambitionne de donner aux entreprises les moyens d'innover et de créer des emplois. L'une des pistes explorées est de favoriser l'orientation de l'épargne des particuliers vers des placements à long terme, c'est-à-dire investis directement dans l'économie réelle. D'où la simplification apportée au fonctionnement des fonds Euro-croissance, axés notamment sur les PME, et l'assouplissement de l'accès au capital-investissement, dédié au développement des start-up.

Pierre-papier Expression couramment utilisée pour désigner les parts de SCPI, d'OPCI ou de SCI. Cette image renvoie au fait que l'investisseur détient de l'immobilier sous forme de parts (autrefois

matérialisées par du papier), et non de l'immobilier en dur (la pierre). Avec la pierre-papier, l'épargnant place son argent dans une société de gestion spécialisée qui investit dans des immeubles locatifs, soit d'habitation, soit appartenant au secteur tertiaire (entreprises, commerces, bâtiments industriels...). Après déduction des frais de fonctionnement (taxes, assurances, travaux d'entretien, rémunération du gérant...), les loyers perçus sont redistribués aux investisseurs, au prorata des parts détenues.

Volatilité C'est la mesure de la variation du cours d'un actif financier (action, obligation...). Plus la volatilité est élevée, plus l'investissement est considéré comme risqué, et plus le potentiel de gain (ou le risque de perte) est important. Souvent utilisée pour désigner les oscillations à court terme, la volatilité concerne en réalité tous les horizons de placement (court, moyen et long terme).



PIERRE-PAPIER

Désigne les parts de sociétés (SCPI, OPCI ou SCI) qui investissent dans des immeubles locatifs. Les loyers perçus sont reversés aux souscripteurs de ces parts, au prorata des sommes placées.

LES SOLUTIONS DE GESTION AUTOMATISÉE

PAGES 64 À 73

Les souscripteurs d'assurance vie multisupport qui rechignent à s'occuper de leur contrat n'ont désormais que l'embarras du choix. Ceux qui souhaitent garder un minimum de contrôle sur leur épargne doivent s'orienter vers le système des «outils» de gestion, qui constituent autant d'instruments simples à utiliser (et souvent gratuits) pour sécuriser des gains selon un échéancier fixé à l'avance ou couper des pertes avant qu'elles ne s'aggravent. Les autres opteront pour des fonds profilés, ou mieux, délégueront la gestion du contrat à des experts de la finance, comme Rothschild, DNCA ou Carmignac. Attention, selon le degré d'exposition au risque choisi, l'assuré devra rester investi sur ce type de formule entre trois et huit ans minimum, seule solution pour effacer les inévitables petits à-coups comme les grosses chutes des marchés actions, telle que celle que l'on vient de connaître.

300€

**MONTANT À PARTIR
DUQUEL UN NOMBRE
CROISSANT D'ASSUREURS
EN LIGNE DONNENT
ACCÈS À LEUR GESTION
SOUS MANDAT**

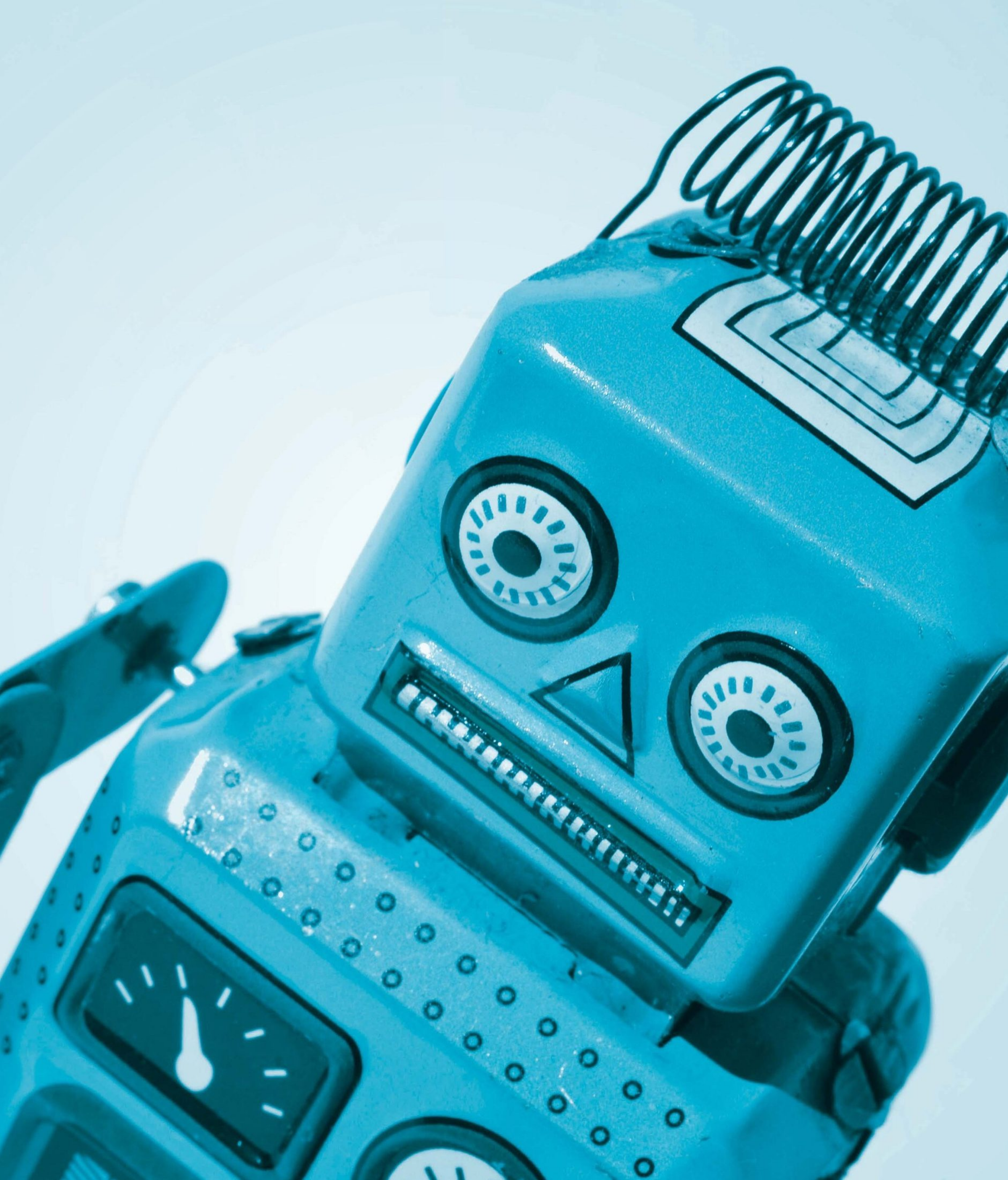
0,2%

**HAUSSE MOYENNE
DES FRAIS QU'APPLIQUE
L'ASSUREUR POUR
CONFIER LA GESTION
DU CONTRAT À UN EXPERT
DE LA FINANCE**

8 ans

**DURÉE MINIMALE DE
PLACEMENT CONSEILLÉE
POUR UN PROFIL DE
GESTION «OFFENSIF»,
SOUVENT INVESTI
À 100% EN ACTIONS**

PHOTO : © JOSEFKUBES - STOCK.ADOBE.COM





OUTILS DE GESTION A utiliser si l'on n'a ni le temps ni l'envie de gérer son contrat

L'assurance vie offre toute une panoplie d'outils de gestion fonctionnant de manière automatique, c'est-à-dire sans que l'assuré ait besoin d'appeler à chaque fois son conseiller. Tout s'opère via un logiciel informatique programmé à l'avance et dont on peut demander la mise en place à tout instant en cours de contrat. Par exemple, il y a l'outil qui se chargera de maintenir la répartition de son épargne entre les fonds dans les limites fixées au départ, celui qui sécurisera les gains engrangés avant qu'ils ne s'évanouissent lors d'un retournement imprévu de marché, un autre qui dopera ses investissements en prenant davantage de risques en Bourse (à utiliser avec mille précautions en ce moment) ou qui limitera ses pertes dès que le vent commence à tourner... Des dispositifs qui s'avéreront très utiles pour les assurés qui n'ont ni le temps ni l'envie de se pencher chaque semaine sur leur contrat : selon l'évolution des marchés, ils peuvent leur permettre d'engranger de belles plus-values ou d'éviter de grosses déconvenues. Comme pour les arbitrages «libres» (lire l'encadré page 66), ce sont les contrats en ligne qui, le plus sou-

vent, proposent ces outils gratuitement, les autres facturant généralement ce service (quand il existe) entre 0,2 et 0,5% des montants transférés.

RÉÉQUILIBRAGE POUR RÉTABLIR LA RÉPARTITION DE L'ÉPARGNE FIXÉE AU DÉPART QUAND LE MARCHÉ A BOUGÉ

De bien mauvaises surprises peuvent arriver aux assurés qui négligent de vérifier régulièrement la répartition des actifs au sein de leur contrat. Comme cet épargnant qui avait privilégié le fonds en euros sans risque et se retrouve trois ans plus tard avec un gros paquet d'actions dont il voudrait bien se débarrasser...

Explication : grâce à la bonne tenue de la Bourse, son fonds d'actions a explosé depuis sa souscription, si bien qu'il représente désormais l'essentiel de son épargne, contre, par exemple, un petit 20% au départ. A l'inverse, c'est la proportion du fonds sécurisé qui peut aug-

menter plus que prévu, de quoi décevoir l'amateur de plus-values boursières. De telles mésaventures peuvent toutefois être écartées en souscrivant à une option de gestion très pratique – le «rééquilibrage automatique» – qui permet de revenir au

découpage qui a été décidé initialement. Concrètement, les sommes accumulées sur le contrat sont réallouées à échéances fixes (tous les six mois, tous les ans, tous les deux ans...), en tenant compte des pertes subies ou des gains générés par les différents supports de son contrat.

SÉCURISATION POUR QUE LES GAINS RÉALISÉS SOIENT RÉGULIÈREMENT MIS À L'ABRI SUR UN FONDS SANS RISQUE

Au vu de la baisse régulière du rendement des fonds en euros, les investisseurs sont encouragés à risquer une partie de leur épargne sur des fonds en unités de compte. Le problème, c'est que les gains n'y sont pas garantis. C'est pourquoi certains assureurs proposent à leurs clients un dispositif de gestion, appelé «sécurisation des gains», ayant pour objet d'écarter périodiquement les plus-values enregistrées. A l'assuré de choisir la fréquence des écrêtages (par exemple chaque mois ou chaque trimestre), ceux-ci étant alors effectués automatiquement dès que les gains des supports en unités de compte auront atteint un seuil défini à l'avance (+ 10%, + 15%, voire davantage). A lui aussi de désigner les supports concernés par ce mécanisme de sécurisation des plus-values, ainsi que le fonds qui devra ➔


La plupart des contrats en ligne ne font pas payer l'utilisation de ces dispositifs

CES CONTRATS D'ASSURANCE VIE PROPOSENT AU MOINS QUATRE DES CINQ OUTILS DE GESTION EXISTANTS

ÉTABLISSEMENT (CONTRAT)	RÉÉQUILIBRAGE DE L'ÉPARGNE	SÉCURISATION DES GAINS	DYNAMISATION DES INTÉRÊTS	LIMITATION DES PERTES	INVESTISSEMENT PROGRESSIF
Altaprofits.com (Digital Vie)	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Assurancevie.com (Evolution Vie)	OUI	OUI	OUI	NON	OUI
Linxea.com (Linxea Spirit)	OUI	OUI	NON	OUI	OUI
Meilleurplacement.com (M Retraite Vie)	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Mes-placements.fr (Mes-placements Liberté)	OUI	OUI	NON	OUI	OUI
Placement-direct.fr (Darjeeling)	OUI	OUI	NON	OUI	OUI

CONTRATS INTERNET : ILS EN OFFRENT D'AVANTAGE !

Si les outils de gestion automatique se révèlent bien pratiques, notamment lorsqu'on n'est pas un passionné des marchés financiers, ils ne sont pas proposés par tous les assureurs de la place. Nous publions ici la liste des contrats – tous commercialisés uniquement sur Internet – qui en offrent le plus grand nombre, sachant que, pour l'instant, seuls les courtiers Altaprofits et Meilleurplacement mettent à disposition de leurs clients les cinq outils existants. A signaler : aucun des contrats figurant dans notre tableau ne facturent ce service, ni pour sa mise en place ni pour son utilisation.



Je suis rien qu'un petit con.*

***À force d'entendre qu'on ne vaut rien, on finit par le croire.**



À Apprentis d'Auteuil, nous voyons le meilleur en chacun des 30 000 jeunes⁽¹⁾ que nous accompagnons jour après jour dans nos 240 établissements. Aidez-les à construire leur avenir.

LA CONFIANCE PEUT SAUVER L'AVENIR

FAITES UN DON sur www.apprentis-auteuil.org

(1) Selon le rapport d'activité Apprentis d'Auteuil 2019 (à venir).
Agence Marcel - © Aurélien Chauvaud.



L'outil de «lissage» permet d'investir en Bourse en réduisant les risques

➔ recueillir les gains ainsi arbitrés (la prudence recommande de choisir le fonds en euros). Cette solution permet de ne pas être obligé de surveiller trop régulièrement ses placements, tout en optimisant la gestion de son contrat. A noter que certains assureurs proposent également de sécuriser progressivement, non pas les revenus dégagés, mais le capital placé lui-même, en le transférant petit à petit des fonds en unités de compte vers le fonds en euros sans risque. Une bonne formule quand approche l'âge de la retraite.

DYNAMISATION POUR QUE LES INTÉRÊTS DU FONDS EN EUROS SOIENT PLACÉS EN BOURSE OU EN IMMOBILIER

L'outil «dynamisation» agit exactement à l'inverse de celui servant à la «sécurisation des gains». Il consiste ainsi à transférer tout ou partie des intérêts enregistrés sur le fonds en euros vers des supports d'investissement plus risqués (Bourse ou immobilier). Cet arbitrage automatique peut être effectué par l'assureur entre une et trois fois par an, selon les contrats. A noter que seuls les gains sont réorientés, le capital investi, lui, reste à l'abri sur le fonds en euros. C'est l'assuré qui choisit les supports en unités de compte éligibles à cet outil de gestion, ainsi que le niveau de gains atteint sur le fonds en euros (+5% ou +10%, par exemple) qui va déclencher l'arbitrage vers les supports offensifs. Attention cependant à ne pas prendre des risques inconsidérés avec ce dispositif, ce qui serait le cas si les supports choisis pour recevoir les intérêts avaient déjà beaucoup grimpé au cours des années passées (la probabilité de repli à court terme serait alors très élevée).

LIMITATION DES PERTES POUR VENDRE LES FONDS DYNAMIQUES DÈS QU'ILS COMMENCENT À DÉCROCHER

Cette option de gestion, appelée parfois «stop loss» dans certains contrats, est utilisée pour éviter que des pertes trop importantes soient enregistrées sur l'épargne qui a été investie en unités de compte. Le principe est simple : quand la valeur d'un

support à risque subit une baisse importante, tout ou partie de son capital est transféré vers un support d'investissement plus stable (un fonds monétaire ou, plus généralement, le fonds en euros du contrat). Lors de la souscription de cet outil, l'assuré détermine le niveau de moins-value à atteindre (-10% ou -20%, par exemple) pour que le mécanisme de limitation de pertes s'enclenche. Il fixe aussi le pourcentage de l'épargne à mettre en sécurité, lequel peut varier de 5% s'il pense que le marché va probablement se redresser après ce léger trou d'air, à 100% s'il anticipe un recul durable. On trouve souvent deux types de procédé de limitation de pertes : le stop loss «absolu» et le stop loss «relatif». Le premier calcule le pourcentage de baisse par rapport au montant misé au départ. Ainsi, pour 10 000 euros investis et un seuil fixé à 10% de moins-values, le transfert s'opérera si le capital en compte tombe sous les 9 000 euros. Le second procédé se base sur la plus haute valeur atteinte par le fonds à risque

considéré. En reprenant notre exemple, si la valeur de ce fonds est montée à 12 000 euros, le transfert se fera si elle descend sous les 10 800 euros (12 000 - 10% de 12 000). Dans certains contrats, le stop loss a son pendant, le «stop win» :

il consiste, lorsqu'un taux de plus-value défini est atteint, à sécuriser l'encours du fonds à risque en le plaçant sur un support d'investissement moins risqué.

INVESTISSEMENT PROGRESSIF POUR ÉVITER D'INVESTIR EN BOURSE QUAND LE MARCHÉ EST AU PLUS HAUT

Les assureurs parlent parfois d'option de «lissage» ou de «dynamisation progressive» pour définir cet outil. Il a pour but de diminuer le risque de miser sur des actions à un mauvais moment, en étalant dans le temps cette opération, de manière à lisser les risques. La manœuvre se déroule en plusieurs étapes. Le capital à placer est d'abord investi sur un support prudent (fonds en euros ou fonds monétaire), qui va servir de base à des transferts vers des supports à risque. Après avoir

Chaque outil peut être personnalisé afin de coller aux objectifs de gains du souscripteur

Au Crédit agricole ou chez BNP Paribas, il faut payer jusqu'à 1% de l'argent transféré d'un fonds à un autre.

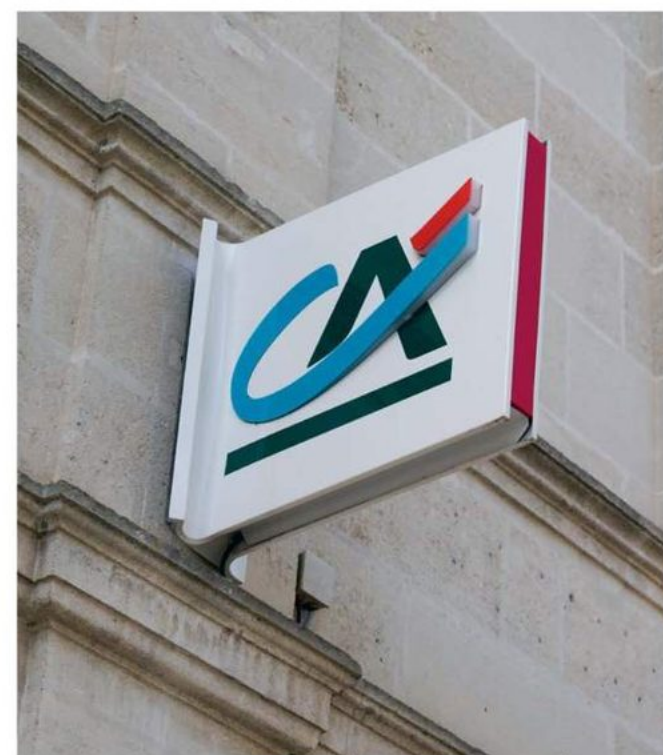


PHOTO : © OCEANPROD - STOCK.ADOBE.COM

ARBITRAGES «LIBRES» : UN SERVICE QUI PEUT VALOIR CHER

Les outils de gestion automatique ne sont pas la seule solution pour transférer tout ou partie de son épargne d'un fonds vers un autre. Il est aussi possible de le faire à tout moment en transmettant un ordre d'«arbitrage libre» au distributeur du contrat (il faut néanmoins compter entre trois et huit jours avant que l'ordre soit exécuté). Si cet acte est encore gratuit chez quelques banquiers et assureurs traditionnels (Maif, MIF, La Banque postale...), la majorité d'entre eux font payer le client, soit au forfait (entre 15 et 20 euros), soit au pourcentage (entre 0,40 et 1% des sommes transférées), parfois en offrant un arbitrage gratuit par an. En revanche, quasiment plus aucun des contrats vendus sur Internet ne facturent ce type d'ordre, que ce soit dans une banque en ligne ou chez un courtier.

sélectionné ces derniers en fonction du dynamisme de leur orientation (il peut s'agir de fonds d'actions ou de trackers), une somme sera régulièrement prélevée sur le support prudent pour être investie sur ces supports à risque, selon une périodicité prédéfinie (chaque mois ou chaque trimestre), et cela jusqu'au transfert total de l'épargne. Finalement, le risque d'une entrée inopportune sur le marché va être diminué par le lissage des cours sur plusieurs périodes. A noter qu'un montant minimum de versement vers les fonds à risque est généralement demandé par l'assureur (entre 300 et 1 000 euros). ●

Parce que vous souhaitez
faire les bons choix,
Capital est à votre service.



Plus de 35 services en un clic pour vous accompagner
au quotidien sur [Capital.fr/services](https://www.capital.fr/services) :



ASSURANCE



CRÉDIT



PLACEMENT



RETRAITE



LOGEMENT



CARRIÈRE



BANQUE

Préparez, gérez et optimisez
vos finances personnelles

Capital



GESTION PROFILÉE

Un principe simple, mais qui souffre d'une trop grande rigidité

Avec les fonds à gestion «profilée», disponibles chez de nombreux établissements réputés (Afer, Carac, Assurancevie.com, Altaprofits, MeilleurPlacement, BforBank, Fortuneo...), le souscripteur peu sûr de lui se met d'accord avec son conseiller sur ce qu'il veut faire de son argent. Son niveau de risque défini, il n'a ensuite plus aucune initiative à prendre. Un système encore plus simple que les outils automatiques (lire page 64), puisque l'épargnant n'a pas à choisir lui-même ses fonds. Les assureurs en ont d'ailleurs largement vanté les mérites en 2019, alors que la Bourse avait le vent en poupe (+26% sur l'année pour le CAC 40). Mais le krach de mars 2020 a anéanti tous les espoirs de gains rapides, la plupart des fonds profilés ayant viré au rouge. Chez les assurés qui s'étaient laissé tenter, c'est évidemment la colère qui l'emporte. Il faut dire que ce type de gestion n'est profitable qu'à une condition, que les assureurs n'indiquent pas toujours clairement : avoir du temps devant soi, c'est-à-dire entre trois et dix ans selon la proportion d'actions intégrée dans le fonds (lire le tableau ci-dessous). En effet, celle-ci étant fixée une fois pour toutes, le gérant n'évitera pas plus les petites secousses du marché que les krachs dévas-

tateurs, comme celui que l'on vient de connaître. Avec un fonds profilé, on part donc sur du moyen-long terme, de quoi donner le temps au gérant de se refaire une santé après les inévitables trous d'air.

FONCTIONNEMENT L'ASSURÉ FIXE SON PROFIL DE RISQUE ET L'ASSUREUR CHOISIT LE FONDS CORRESPONDANT

Le souscripteur qui opte pour une gestion profilée doit déterminer lui-même, avec l'aide de son conseiller, le niveau de risque qu'il veut prendre. Un choix important, car, à chaque type d'épargnant, rangé dans la catégorie «prudente», «équilibrée», «dynamique» ou «offensive» selon les cas, correspond une répartition très différente entre les supports (obligataires, actions, immobilier...). Cette répartition est opérée par le conseiller, qui sélectionne alors le fonds adéquat – souvent un fonds composé lui-même de plusieurs autres fonds –, de manière à obtenir le dosage entre risque et sécurité qui colle au plus près des objectifs de l'assuré. Celui-ci n'a donc plus à intervenir, ni pour les décisions stratégiques (actions ou obligations?), ni pour les détails de gestion (marché américain, asiatique ou européen?). La composition du portefeuille et son évolution lui échappent totalement. De son côté, le gérant du fonds doit

suivre fidèlement les grandes lignes qui lui ont été données, ce qui ne l'empêchera pas de procéder, à l'intérieur de chaque poche de risque (actions, obligations...), aux arbitrages recommandés par ses services d'analyse.

INCONVÉNIENTS UN STYLE DE GESTION RIGIDE QUI NE PERMET PAS D'ÉVITER LES TROUS D'AIR BOURSIERS

Si la gestion profilée ne manque pas d'attraits a priori, elle ne doit pas pour autant être parée de toutes les vertus. D'abord parce qu'elle coûte relativement cher à l'assuré. En effet, les frais de gestion des fonds sélectionnés sont généralement de 20 à 30% plus élevés que la moyenne du marché (jusqu'à 2,50% de ponction par an). Ensuite, parce que, d'un établissement à l'autre, il y a souvent une différence assez nette de signification entre les termes employés. Ainsi, un fonds estampillé «équilibré» par un assureur, composé par exemple de 30 à 40% d'actions, peut être considéré comme seulement «prudent» par un autre. Difficile dans ces conditions de comparer les performances des produits... Autre problème de la gestion profilée : elle n'est pas conçue pour appliquer autre chose qu'une stratégie prédéfinie, dans laquelle l'allocation des actifs du fonds est décidée dès le départ, sans jamais évoluer par la suite. Résultat, sauf rares exceptions, un

L'épargnant n'a pas à sélectionner les supports sur lesquels son argent sera placé

LA COMPOSITION DES FONDS PROFILÉS ET LES PERFORMANCES ENREGISTRÉES PAR CATÉGORIE

TYPE DE PROFIL DU FONDS	RÉPARTITION DE L'ÉPARGNE AU SEIN DU FONDS		DURÉE MINIMALE DE PLACEMENT CONSEILLÉE	PERFORMANCE MOYENNE DES FONDS (1)		
	FONDS D'ACTIONS ET FONDS DIVERSIFIÉS (2)	FONDS OBLIGATAIRES ET MONÉTAIRES		SUR 1 AN	SUR 3 ANS	SUR 5 ANS
Prudent	10 à 30%	70 à 90%	3 ans	4,20%	2,00%	3,50%
Équilibré	40 à 60%	40 à 60%	3 à 5 ans	11,80%	8,50%	15,70%
Dynamique	70 à 90%	10 à 30%	5 à 8 ans	16,00%	12,90%	23,40%
Offensif	90 à 100%	0 à 10%	8 à 10 ans	23,60%	14,70%	28,20%

(1) Performance moyenne du marché des fonds profilés, arrêtée au 31.12.2019.

(2) Fonds mixant des actions et des obligations, voire des matières premières et des instruments spéculatifs.

Le manque de définitions communes des profils et leur composition très variée, y compris pour un même profil, limite l'intérêt de comparer leurs performances. Mais on peut se faire une idée de ce que rapporte ce type de produit en examinant les moyennes des catégories : quelle que soit la période considérée depuis 5 ans, les performances ont toujours été positives (l'année 2020, celle du krach, n'est toutefois pas prise en compte), mais avec des écarts allant de 1 à 8 selon le degré d'exposition aux marchés boursiers.

SITUATION DE L'ÉPARGNANT	TYPE DE PROFIL DE GESTION CORRESPONDANT			
	PRUDENT	ÉQUILIBRÉ	DYNAMIQUE	OFFENSIF
Tranche d'âge	Plus de 55 ans	Entre 40 et 55 ans	Entre 30 et 40 ans	Moins de 30 ans
Horizon de placement	Moins de 2 ans	Entre 2 et 5 ans	Entre 5 et 10 ans	Plus de 10 ans
Niveau de perte accepté par an	5%	10%	15%	20%
Objectif patrimonial	Achat immobilier	Petit revenu complémentaire	Accroître son niveau de vie	Vivre de ses placements
Etat civil	Famille nombreuse	Couple avec enfants	Vie à deux	Célibataire
Connaissances financières	Nulles	Faibles	Correctes	Elevées
Temps pour gérer son épargne	Aucun	1 heure par mois	1 heure par semaine	1 heure par jour

COMMENT CONNAÎTRE SON PROFIL D'ÉPARGNANT

Ce n'est pas toujours évident d'évaluer le bon dosage entre risque et sécurité à appliquer à son contrat. La lecture de ce tableau, qui tient compte de tous les paramètres utiles, devrait aider ceux qui se sentent un peu perdus. Son mode d'emploi est simple : pour chacune des lignes, l'épargnant doit cocher la case qui correspond à sa situation. Il suffit ensuite de se reporter à la colonne ou figurent le plus de réponses : c'est celle de son profil de gestion. Ainsi, un assuré de 42 ans vivant en couple, avec deux enfants, et qui est en quête de revenus complémentaires, aura un profil «équilibré», même si ses connaissances financières sont nulles et qu'il dispose d'une heure par semaine ou plus pour gérer son épargne.

fonds profilé détenant au départ 60% d'actions restera toujours investi avec ce pourcentage de titres risqués en portefeuille. Ce qui explique pourquoi la quasi-totalité des gérants ont pris le krach en pleine figure, sans pouvoir réagir. C'est la formule de gestion «sous mandat» (lire page 70) que l'assuré doit choisir s'il veut bénéficier d'un système moins rigide, laissant plus de marge de manœuvre au gérant, que ce soit pour profiter des opportunités qui apparaissent sur les marchés des actions ou pour réduire le risque.

PROFIL SÉLECTIONNÉ JUSQU'À 100% D' ACTIONS MIS EN PORTEFEUILLE AVEC UN FONDS PROFILÉ OFFENSIF

On a généralement le choix entre trois et quatre profils de gestion. Comme son nom l'indique, le profil «prudent» concerne les épargnants qui souhaitent protéger leurs économies contre les aléas de la Bourse. Priorité est alors donnée aux produits obligataires (entre 70 et 90%), peu risqués et offrant un revenu régulier. Du coup, la part d'actions est très minoritaire (10 à 30% maximum). Les espoirs de gains sont dans ce cas limités, mais, sur un horizon de placement de huit ans, le risque de perte en capital est quasi nul. Le profil «équilibré», lui, vise à sécuriser le capital tout en valorisant l'épargne. Répartition habituelle des actifs dans ce type de fonds : 40 à 60% d'ac-

tions, le solde en titres obligataires et monétaires dénués de tout risque. Le profil «dynamique» est quand à lui dédié aux investisseurs à la recherche de plus-values significatives, quitte à prendre des risques importants. Ce sont alors les actions qui sont privilégiées, à hauteur de 70 à 90% du fonds. Le profil «offensif», qui n'est pas toujours proposé, n'est en fait qu'un profil dynamique dans lequel la part d'actions peut être relevée jusqu'à 100%. A réserver aux casse-cous ou aux assurés disposant d'une durée de placement supérieure à huit ou dix ans.

FONDS À HORIZON LE RISQUE EST RÉDUIT AU FIL DES ANS, POUR TENDRE VERS ZÉRO À L'HEURE DE LA RETRAITE

Désormais proposés par de nombreux assureurs et destinés aux assurés qui veulent gérer sur le long terme leur ni-

En moyenne annuelle, tablez entre 3 et 5% de performance pour un fonds à horizon

veau de risque, ces fonds profilés ont la particularité d'être évolutifs : le risque, assez élevé au départ (la part d'actions varie généralement entre 40 et 70%), diminue au fil des ans pour tendre vers zéro à l'échéance du produit, date à laquelle 100% du capital est logé dans un fonds en euros. Performance visée : entre 3 et 5% l'an. En pratique, l'investisseur choisit un fonds à horizon 2030, 2040 ou 2050 (les échéances sont nombreuses), selon le moment où il souhaite récupérer son capital. Ces produits ne sont pas pour

autant prisonniers d'un processus d'investissement figé. Les gérants peuvent adapter leur stratégie (par pays ou secteur d'activité) en fonction de la tendance des marchés et de leurs anticipations, l'objectif restant toujours de préserver le capital placé à l'horizon considéré. Il s'agit donc d'une bonne solution pour ceux qui souhaitent préparer leur retraite à une échéance fixée. A noter toutefois que, comme pour les fonds profilés classiques, les frais de gestion sont assez élevés.

GESTION CONSEILLÉE POUR AVOIR DES RECOMMANDATIONS TOUT EN RESTANT LIBRE DE NE PAS LES SUIVRE

A mi-chemin entre la gestion libre et la gestion dite «sous mandat», la gestion «conseillée» s'adresse à l'épargnant qui entend garder la maîtrise de son contrat tout en bénéficiant de l'avis régulier d'un expert de la finance. C'est une sorte de gestion profilée, la souplesse en plus. Un certain nombre de courtiers (Linxea, Mes-placements, Advize...) proposent ce service d'accompagnement – sans aucuns frais supplémentaires –, qui consiste à envoyer au client un e-mail d'informations, tous les quinze jours ou tous les mois, dans lequel figure un éclairage sur les tendances du marché, des analyses sur les nouveaux produits, ainsi que, trois à quatre fois par an, des propositions d'arbitrage de fonds en rapport avec le profil de l'assuré. A lui de suivre les conseils d'investissement prodigués ou pas. ●



GESTION SOUS MANDAT

Des experts de la finance prennent le contrat en main, pour un coût qui reste très raisonnable

Egalement appelée «déléguée» ou «pilotée», la gestion «sous mandat» est faite pour les assurés exigeants qui ne veulent pas mettre la main à la pâte. Il leur suffit de définir avec leur conseiller une stratégie d'épargne, basée sur un profil de risque, et tout se met en place automatiquement : ce sont des sociétés de gestion spécialisées, telles que DNCA, Rothschild ou Amundi, qui gèrent le contrat pour vérifier que l'orientation fixée est respectée et, au besoin, corriger le tir. À l'inverse de la gestion «profilée», le gérant intervient ici régulièrement sur la composition du portefeuille. Une flexibilité qui lui permet d'éviter les petits replis de la Bourse, mais pas toujours les krachs, comme celui de mars dernier. De fait, les mandats étaient tous en perte (de 10 à 25% selon le profil de risque) au 1^{er} trimestre 2020. Confier les rênes de son épargne à un expert et se retrouver en moins-values dès le début de l'année ? Il y a de quoi perdre ses nerfs ! D'autant plus que les assureurs

ont poussé leurs clients dans cette voie, en les alléchant avec les belles performances 2019 de leurs mandats. Mais, redisons-le : c'est sur le long terme (huit à dix ans pour un profil offensif) que doit se juger la Bourse. Rappelons d'ailleurs que les pertes abyssales subies durant la crise de 2008 – 60% de chute ! – avaient déjà été rattrapées de moitié un an après... Bref, comme d'habitude après un cataclysme, le marché finira par se relever (sans doute avant la fin 2020). Et puis, les offres ne sont pas toutes axées sur la Bourse : les épargnants soucieux de préserver leur mise peuvent choisir un mandat «prudent». Le coût de ces services ? Il reste heureusement raisonnable, prenant la forme d'une hausse des frais de gestion du contrat de 0,20% en moyenne. Quant au ticket d'entrée, il excède rarement 1 000 euros. La plupart des assureurs proposent cette formule, même si les établissements en ligne ont une longueur d'avance. Notez qu'un nouveau type de gérant est apparu sur ce cré-

neau : en s'appuyant sur l'informatique pour assurer la sélection et la gestion des fonds, une poignée de courtiers Internet, comme Yomoni, Birdee ou Nalo, promettent de faire aussi bien que les gérants «humains», en coûtant moins cher.

PRINCIPE LE GÉRANT PREND LES COMMANDES TOUT EN RESPECTANT LE PROFIL DE RISQUE DU SOUSCRIPTEUR

Le souscripteur qui opte pour la gestion sous mandat confie la maîtrise de son épargne à des experts de la finance. Ce sont eux qui vont définir les supports du contrat les plus adaptés à la situation, et réorienter le portefeuille chaque fois que nécessaire. Le tout en tenant compte du niveau de risque accepté par l'épargnant (du plus prudent au plus offensif), et de son horizon de placement (huit ans, dix ans ou plus). À noter qu'une fois ce profil de risque déterminé, l'assuré perd totalement les manettes. Le dosage entre les actifs du contrat (actions, obligations...) est effectué par le gérant, qui le modifie en

LES PERFORMANCES DES MANDATS DE GESTION DES BANQUES ACCESSIBLES SUR INTERNET

Même si le cru 2020 devrait être décevant (le krach laissera des traces), aucun des grands établissements bancaires en ligne

n'a démerité en 2019 : les profils «équilibré», «dynamique» et «offensif» ont su capter la hausse des marchés boursiers (+ 26% pour le CAC 40), et les profils

«prudent» ont fait bien mieux que préserver le capital (+ 7% en moyenne). Mention spéciale à l'offre de Boursorama, au ticket d'entrée très faible (300 euros,

comme chez ING), et qui n'applique pas de frais supplémentaires sur sa gestion sous mandat par rapport à la gestion libre (0,75% l'an dans les deux cas).

ÉTABLISSEMENT (CONTRAT)	TICKET D'ENTRÉE	FRAIS DE GESTION ANNUELLE	NOM DU GESTIONNAIRE	PERFORMANCE 2019 (SUR 3 ANS) DU MANDAT DE GESTION			
				PRUDENT	ÉQUILIBRÉ	DYNAMIQUE	OFFENSIF
Boursorama (Boursorama Vie)	300 euros	0,75%	Edmond de Rothschild	8,12% (5,68%)	12,56% (8,35%)	16,87% (11,63%)	20,08% (16,88%)
Fortuneo (Fortuneo Vie)	1000 euros	0,85%	Federal Finance, DNCA, Allianz	5,61% (5,77%)	11,24% (11,35%)	13,34% (14,71%)	Sans objet ⁽¹⁾
ING (ING Vie)	300 euros	0,95%	Rothschild & Cie	7,87% (4,98%)	12,79% (8,80%)	18,76% (16,56%)	22,71% (21,24%)
BforBank (BforBank Vie)	5000 euros	0,95%	Amundi	7,06% (5,96%)	12,24% (9,71%)	17,31% (14,96%)	21,32% (20,67%)
Axa banque (Arpèges)	1000 euros	0,96%	Axa France	6,32% (7,59%)	10,47% (10,78%)	13,79% (12,65%)	19,09% (15,80%)

(1) Pas de mandat de gestion «offensif» chez Fortuneo.

LES PERFORMANCES DES MANDATS DE GESTION DES PRINCIPAUX COURTIER EN LIGNE

Comme pour les banques en ligne et pour les mêmes raisons (le krach récent), il y a peu de chances que les résultats de 2020 des courtiers 100%

Internet soient bons. Ce fut en revanche le cas en 2019, année où leurs mandats de gestion ont affiché des performances boursières souvent très au-dessus de

la moyenne, notamment sur les contrats commercialisés par Altaprofits et Placement Direct, à l'image des 25,87% de plus-values enregistrées par le profil

«offensif» de Darjeeling. Un superbe score qui se paie toutefois par des frais de gestion annuelle sensiblement plus élevés qu'ailleurs (1% l'an).

ÉTABLISSEMENT (CONTRAT)	TICKET D'ENTRÉE	FRAIS DE GESTION ANNUELLE	NOM DU GESTIONNAIRE	PERFORMANCE 2019 (SUR 3 ANS) DU MANDAT DE GESTION			
				PRUDENT	ÉQUILIBRÉ	DYNAMIQUE	OFFENSIF
Linxea.com (LinXea Spirit)	1000 euros	0,70%	Montségur Finance	7,66% (7,11%)	11,21% (9,78%)	14,84% (13,20%)	18,45% (15,89%)
Assurancevie.com (Evolution vie)	500 euros	0,80%	Fidelity International	3,12% (Sans objet) (1)	5,33% (Sans objet) (1)	7,91% (Sans objet) (1)	Sans objet (2)
Mes-placements.fr (Mes-placements Vie)	500 euros	0,80%	Carmignac, Rothschild & Cie	6,43% (-0,15%)	11,73% (1,19%)	15,17% (4,19%)	19,08% (9,60%)
Altaprofits.com (Digital Vie)	300 euros	0,84%	Lazard Frères Gestion	10,10% (10,54%)	15,42% (14,49)	20,18% (18,51%)	23,02% (20,35%)
Placement-direct.fr (Darjeeling)	100 euros	1%	Swiss Life Gestion privée	4,83% (6,93%)	10,63% (10,38%)	18,21% (15,96%)	25,87% (22,91%)

(1) Sur ce contrat, la gestion sous mandat n'a été créée qu'en 2019. (2) Pas de profil «offensif» sur ce contrat.

général une fois par trimestre, afin de tenir compte de l'évolution du marché. En temps normal, ce principe de gestion marche plutôt bien : les résultats obtenus jusqu'alors, et notamment en 2019, sont plus que satisfaisants (lire nos tableaux). Mais l'assuré doit savoir qu'aucun niveau de gains n'est fixé à l'avance. Les performances de 2020, forcément impactées par le krach, seront moins brillantes...

NIVEAU DE SERVICES OFFERT LES CLIENTS NE BÉNÉFICIENT PAS D'UNE GESTION RÉELLEMENT PERSONNALISÉE

En profitant de l'expérience de spécialistes, l'assuré peut raisonnablement penser que son épargne est dans de bonnes mains. Qu'il ne s'attende pas pour autant à un traitement personnalisé. Ce n'est pas du sur-mesure mais du prêt-à-porter qui lui est proposé. Tous les clients ayant choisi le même profil sont logés à la même enseigne : même niveau de risque, même répartition des actifs, même performance... Certes, l'assuré garde toujours la possibilité de changer de profil, notamment s'il s'approche de la retraite et souhaite sécuriser ses économies. Il peut aussi vouloir gérer en direct une partie de son capital et ne déléguer que la gestion du reste. Certains établissements, tels que Altaprofits, Yomoni, Placement Direct ou Mes-placements, commencent à autoriser ce découpage, mais la plupart

exigent de gérer l'intégralité du contrat. Le client mécontent n'a alors d'autre solution que de revenir à une gestion libre.

GESTIONNAIRE IL S'AGIT LE PLUS SOUVENT D'UNE SOCIÉTÉ SPÉCIALISÉE N'APPARTENANT PAS À LA COMPAGNIE

Avec la gestion sous mandat, le choix de la composition du portefeuille et des arbitrages entre les supports est confié à une société de gestion de fonds, qui est souvent extérieure à la compagnie d'assurance avec laquelle l'épargnant a signé le contrat. Cet organisme spécialisé peut être une banque ou un assureur traditionnels (Crédit agricole, Crédit mutuel, Allianz, Swiss Life...), mais il s'agit le plus souvent de sociétés de gestion de portefeuilles indépendantes (dans le jargon de la finance, on parle d'«Asset management») et d'envergure internationale, telles que Rothschild, Lazard Frères, Carmignac, Fidelity ou encore DNCA.

MISE MINIMALE ELLE EST TOMBÉE À 300 EUROS, VOIRE MOINS, CHEZ CERTAINS ÉTABLISSEMENTS INTERNET

Ce type de gestion a été longtemps réservé à une clientèle aisée. Il y a une vingtaine d'années, le versement initial exigé était de 30 000 ou 40 000 euros, puis il est tombé à 5 000 euros au début des années

2010 et enfin à 1 000 euros aujourd'hui, du moins chez la plupart des assureurs. Sur certains contrats 100% Internet, comme ceux d'Altaprofits, Boursorama, ING ou WeSave, le montant du ticket d'entrée est même descendu à 300 euros (100 euros seulement chez Placement Direct). Cette démocratisation de l'accessibilité à la gestion sous mandat tient essentiellement à l'afflux de nouveaux clients, lesquels ont permis aux gestionnaires d'amortir leurs frais de fonctionnement sur une base élargie. Il y a une seconde raison : les techniques de gestion ont beaucoup évolué en dix ans, utilisant de plus en plus, afin d'automatiser les tâches,

de programmes informatiques, eux-mêmes très économes en termes de frais de personnel.

MANDAT PRUDENT PARFAIT POUR LES ÉPARGNANTS DÉBUTANTS ET LES SENIORS PROCHES DE LA RETRAITE

Une option de gestion dite «prudente» est toujours proposée. Elle est destinée aux assurés dont l'objectif n'est pas d'enregistrer de rapides plus-values, mais de protéger le plus possible leur capital. Ce type de comportement se trouve notamment chez les débutants en matière de placements, mais aussi chez beaucoup de seniors de plus de 55 ans, soucieux de

*Rarement plus
de 30% d'actions
dans un mandat
de gestion
dit «prudent»*



Jusqu'à 100% d'actions dans un mandat «offensif»

➔ bétonner les économies de toute une vie alors que la retraite approche. Cette gestion «prudente» privilégie les actifs peu risqués, comme les produits obligataires, qui offrent un revenu faible mais régulier. Leur proportion au sein du portefeuille peut excéder 70%. Une dose d'actions est toutefois requise pour apporter un peu de piment sur le long terme, mais rarement plus de 30%. Attention, opter pour une gestion prudente ne signifie pas qu'il faille se désintéresser de la question de la rentabilité. D'où la nécessité de comparer les performances de ce profil avec celles du fonds en euros du contrat, ce dernier affichant parfois de meilleurs résultats, auquel cas mieux vaut s'en contenter.

MANDAT ÉQUILIBRÉ DÉDIÉ AUX ASSURÉS AYANT UN HORIZON DE PLACEMENT DE CINQ ANS MINIMUM

Les partisans du mandat «équilibré» entendent jouer à la fois la sécurité et le rendement, estimant que ces deux objectifs ne sont pas incompatibles. Ce choix impose une diversification de l'épargne entre les différentes classes d'actifs : actions, obligations et titres monétaires. Quel que soit le contrat, le panachage va tourner autour du mix 50% actions-50% obligations, la dose de monétaire

étant souvent très réduite. Selon ce qu'anticipe l'assureur quant à l'évolution du marché, la part des actions peut tomber à 40% ou grimper à 60%. Ce profil correspond à la situation de la plupart des épargnants, en particulier à ceux qui, ayant un projet immobilier en tête, souhaitent investir leur argent à moyen terme, c'est-à-dire entre cinq et huit ans. Les performances moyennes réalisées jusqu'alors (sans tenir compte du récent krach) ont été plus qu'honorables : + 11,2% en 2019, et + 9,70% sur trois ans.

MANDAT DYNAMIQUE ET OFFENSIF DE GROS GAINS EN VUE, MAIS UNE PRISE DE RISQUE IMPORTANTE

Ces deux options de gestion supposent une prise de risque importante, la recherche de plus-values passant avant la sécurité. Du coup, le gérant du contrat va doper la part des produits à gros potentiel de gain, à savoir les actions, françaises ou internationales. Sur un profil «offensif», il investit souvent la totalité du capital en actions, alors que sur un profil «dynamique», cette part ne dépasse 90% que lorsque la Bourse a le vent en poupe. En dépit des jolies performances affichées en 2019 (+ 15% en moyenne pour l'option dynamique, + 20% pour l'option

offensive), ces profils s'adressent surtout aux assurés dont l'horizon de placement est supérieur à huit ou dix ans. Aucun résultat n'étant garanti, ils doivent néanmoins accepter l'éventualité d'une perte en capital (ce pourrait être le cas en 2020). Leur seul parachute consiste à pouvoir revenir sur leur choix initial, en passant à un profil de gestion équilibré, voire prudent. Ce retour en arrière est d'ailleurs recommandé à huit ou dix ans du départ en retraite.

PRIX À PAYER UNE HAUSSE DES FRAIS DE GESTION ANNUELLE QUI VARIE DE 0,10 À 0,30% SELON LES CONTRATS

La facturation du mandat s'opère le plus souvent via une majoration des frais de gestion annuelle, de 0,10 à 0,30%. Pour les contrats Internet, de loin les moins gourmands, ces frais sont compris entre 0,70% (Linxea) et 1% (Placement Direct), contre de 0,50 à 0,85% en gestion libre. Bien que raisonnables, ces ponctions peuvent être discutées à la signature du contrat, sachant que, vu le coût déjà modéré du service, il n'y a rien à espérer à moins de 70 000 ou 80 000 euros de mise. A noter que, à ces frais de gestion peuvent s'ajouter des frais sur versements (sauf pour les contrats en ligne). ●

LES PERFORMANCES DES NOUVEAUX CONTRATS DONT LA GESTION EST CONFIEE À UN ORDINATEUR

Le pari de ces nouveaux courtiers est simple : remplacer le gérant par un ordinateur, supposé plus fiable. La définition des profils est ainsi basée sur un algo-

rithme informatique, tout comme la gestion du contrat. Cette gestion sera «conseillée» (lire page 69), comme pour Advize, ou «sous mandat» pour les autres

courtiers de notre tableau. Chez ces derniers, les frais semblent parfois élevés (jusqu'à 1,40% l'an), mais leurs supports d'investissement étant des trackers, dont la

gestion coûte moins de 0,5% par an (contre 2% pour des fonds classiques), le coût réel du service est plutôt modique. Et pour l'instant, les résultats sont probants.

ÉTABLISSEMENT (CONTRAT)	TICKET D'ENTRÉE	FRAIS DE GESTION ANNUELLE	NOM DU GESTIONNAIRE	INSTRUMENTS DE GESTION	PERF. 2019 (SUR 3 ANS) DU PROFIL DE GESTION			
					PRUDENT	ÉQUILIBRÉ	DYNAMIQUE	OFFENSIF
Advize (Ma Sentinelle Vie)	500 euros	0,85%	Active Asset Allocation	90 fonds boursiers	4,35% (6,66%)	7,60% (10,07%)	11,13% (14,92%)	16,69% (19,96%)
Birdee (Birdee Vie) (1)	1000 euros	1%	Birdee	50 trackers	6,48% (Sans objet)	15,08% (Sans objet)	17,09% (Sans objet)	Sans objet (2)
WeSave (WeSave Patrimoine)	300 euros	1,30%	WeSave	80 trackers	4,06% (5,31%)	7,98% (9,36%)	12,85% (15,94%)	18,04% (20,96%)
Yomoni (Yomoni Vie)	1000 euros	1,30%	Yomoni	120 trackers	3,50% (6,50%)	9,20% (9,50%)	15,70% (15,59%)	22,70% (22,89%)
Nalo (Nalo Patrimoine)	1000 euros	1,40%	Nalo	22 trackers	6,50% (4,32)	15,60% (12,61%)	19,80% (14,35%)	22,90% (15,96%)

(1) Le contrat d'assurance vie n'ayant été créé qu'en novembre 2019, nous publions ici les performances des profils de gestion émanant des comptes-titres commercialisés par Birdee.

(2) Pas de profil de gestion «offensif» chez Birdee.

Lexique

A **sset management** «Gestion d'actifs» en français. Activité qui consiste à faire fructifier l'argent d'investisseurs privés sur les marchés. Cette gestion de portefeuille est assurée par des sociétés spécialisées (les «asset managers»), qui sont parfois des filiales de grandes banques (BNP Paribas, Crédit agricole...). Elles peuvent intervenir dans des domaines très pointus : FCIMT (fonds commun d'intervention sur les marchés à terme), FCPR (fonds commun de placement à risque), fonds de fonds, fonds à formule, fonds contractuel... Certaines créent même leurs propres produits de placement.

C **ontrats dédiés** Option financière voisine de la gestion «sous mandat», avec une plus forte personnalisation. Elle concerne une clientèle haut de gamme, capable d'investir en une seule fois plusieurs centaines de milliers d'euros, voire davantage, et qui exige un traitement parfaitement adapté à ses contraintes et à ses besoins. Ce type de gestion s'adresse généralement à des clients uniques, à la rigueur à un petit groupe de personnes unies par des liens familiaux. Il donne accès à une gamme de produits nettement plus large que chez les autres assureurs. Les frais, naturellement très élevés, se négocient courtoisement entre le client et le gestionnaire du contrat.

D **élai d'arbitrage** Temps qui s'écoule entre la passation d'un ordre d'achat ou de vente de fonds et son exécution. Ce délai s'échelonne, selon les cas, entre trois et huit jours. A signaler : les ordres ne sont jamais passés à cours connu, autrement dit, la valeur des fonds en question peut varier, parfois sensiblement, entre le moment où l'ordre est



DÉLAI D'ARBITRAGE

C'est le temps que met un ordre d'achat ou de vente d'un fonds avant d'être exécuté par l'assureur. Selon les contrats, ce délai peut varier entre trois et huit jours.

passé et celui où l'opération est exécutée. De quoi inciter à la prudence l'assuré qui entend procéder lui-même à ses arbitrages.

E **crêtage** Opération destinée à sécuriser les plus-values. Ainsi, dès que la valeur d'un fonds à risque atteint un certain niveau de hausse, le gain est transféré sur le fonds en euros. L'écrtage est surtout intéressant quand les marchés sont volatils. Les hausses passagères sont alors immédiatement sécurisées, alors qu'elles auraient peut-être fondu autrement. En revanche, en cas de hausse prolongée, cette technique prive l'assuré d'une partie des gains potentiels. D'où la nécessité d'anticiper correctement l'évolution des marchés.

F **intech** Contraction des mots «finance» et «technologie», sur le modèle de l'expression «biotech» («biologie» et «technologie») en matière de santé, ce terme est apparu dans les années 1980-1990,

mais ne s'est vraiment répandu qu'après la crise financière de 2008. Il se réfère à des entreprises innovantes, plutôt jeunes, utilisant les techniques du numérique et de l'intelligence artificielle pour fournir des services financiers (notamment des contrats d'assurance vie multi-supports) censés être plus performants et moins coûteux que ceux des organismes classiques.

F **onds de fonds** Produit financier fréquemment utilisé en gestion «profilée», qui n'est pas composé d'actions, d'obligations ou de titres monétaires souscrits en direct, mais de plusieurs autres fonds d'investissement, eux-mêmes investis sur différents supports. L'objectif du gérant de ce type de produit est donc de sélectionner les meilleurs fonds de leur catégorie, sans forcément rechercher à obtenir la plus-value maximale, mais plutôt à rester en adéquation avec le profil de risque défini par le souscripteur.

LES AVANTAGES FISCAUX

PAGES 76 À 79

La réforme de la fiscalité des placements financiers, mise en œuvre début 2018, n'a pas épargné l'assurance vie. Les intérêts et les plus-values tirés de ce produit sont donc eux aussi frappés par le nouveau prélèvement forfaitaire unique de 30% (décomposé en 12,8% d'impôt et 17,2% de taxes sociales). Pas de quoi paniquer pour autant : par rapport à l'ancien régime, non seulement la hausse de la facture fiscale est relativement modeste (+ 5,3%), mais elle ne vise que les nouveaux versements effectués sur les gros contrats (plus de 150 000 euros pour un célibataire, le double pour un couple). Sachant, en outre, que les assurés peuvent toujours choisir d'être assujettis au barème de l'impôt sur le revenu s'il leur est favorable. Et puis, les abattements après huit ans ont été conservés : il reste ainsi possible de sortir du contrat plusieurs dizaines de milliers d'euros par an sans rien payer au fisc !

8 ans

**DURÉE DE SOUSCRIPTION
DONNANT DROIT À UN
ABATTEMENT ANNUEL DE
4600 EUROS (9200 EUROS
POUR UN COUPLE) SUR
LES GAINS IMPOSABLES**

30%

**FRACTION DE LA RENTE
SOUMISE À L'IMPÔT SI
L'ASSURÉ EST ÂGÉ DE PLUS
DE 70 ANS AU MOMENT
DU DÉCLENCHEMENT
DE CETTE RENTE**

6,8%

**POURCENTAGE DE CSG
QUE L'ASSURÉ PEUT
DÉDUIRE DE SES REVENUS
IMPOSABLES EN CAS
DE RETRAIT D'ARGENT
DE SON CONTRAT**

PHOTO : © ROSINKA79 - STOCK.ADOBE.COM



500

500

500

©.1935, 2008 HASBRO.

5

100

MONO

10

©.1935, 2008 HASBRO.

MONOPOLY

900

20

IMPOSITION DES GAINS La réforme faite en 2018 a allégé l'addition à régler, sauf pour les assurés détenant de gros contrats

La fiscalité de l'assurance vie a été réformée en profondeur en janvier 2018, mais sans catastrophe à la clé : le nouveau prélèvement de 30%, qui inclut 12,8% d'impôt et 17,2% de taxes sociales, ne vise que les gains générés par les dépôts faits depuis le 27 septembre 2017, n'alourdit l'addition qu'en cas de retrait d'argent après huit ans, et pour les seuls assurés ayant plus de 150 000 euros en compte (le double pour un couple), tous contrats confondus. Pour les autres, ce régime s'avère souvent plus doux que l'ancien. Exception notable, les contrats ouverts avant 1983 ne sont plus, comme avant, systématiquement exonérés, les gains issus des sommes versées depuis janvier 2020 étant désormais soumis à la fiscalité des contrats de plus de huit ans (lire le tableau ci-dessous).

PRINCIPE DE TAXATION TANT QUE LE SOUSCRIPTEUR N'EFFECTUE PAS DE RETRAIT, AUCUN IMPÔT N'EST PRÉLEVÉ

Les gains accumulés sur le contrat (intérêts et plus-values) ne sont soumis à

l'impôt qu'en cas de retrait d'argent, que ce «rachat» soit partiel (l'assuré retire une partie seulement de son capital) ou bien total (il décide de récupérer l'intégralité de ses économies). En résumé, tant que l'épargne reste investie sur le contrat, elle fructifie à l'abri de toute ponction fiscale, à l'exception des prélèvements sociaux à 17,2% prélevés chaque année sur les intérêts engrangés sur le fonds en euros sans risque (lire page 78). A signaler qu'en cas de sortie du contrat sous forme de rente, et non pas en capital, le mode de taxation obéit à un régime spécial : ce ne sont pas les gains qui sont imposés dans ce cas, mais le montant de la rente elle-même, selon une formule de calcul qui dépend de l'âge du futur rentier (lire tous les détails dans l'encadré page suivante).

BASE D'IMPOSITION SEULE LA PART DE GAINS COMPRISE DANS LE RETRAIT D'ARGENT EST SOUMISE À TAXATION

En pratique, à chaque fois qu'un souscripteur effectue un retrait d'argent sur son contrat, il encaisse une part de versements ainsi qu'une part des intérêts et

des plus-values réalisées. Selon la règle établie, c'est seulement cette part de gains qui va être assujettie à l'impôt. Comment se calcule-t-elle ? Pour un rachat total, elle est déterminée par la différence entre l'épargne acquise et le montant des versements qui ont été effectués. Si, par exemple, l'épargne a atteint 40 000 euros, pour des versements totalisant 30 000 euros, l'assiette taxable sera de 10 000 euros. Au passage, signalons que si le contrat est déficitaire, c'est-à-dire si le montant des versements est supérieur à l'épargne en compte (ce peut être le cas lorsque les marchés boursiers dégringolent, comme cela a été le cas dernièrement), aucun impôt n'est dû. Pour un retrait d'argent partiel, le calcul est plus complexe, car il faut définir dans le montant retiré quelle est la part des versements et la part des gains. Pour cela, le fisc applique la formule proportionnelle suivante : gain imposable = montant du retrait - (montant des versements x montant du retrait) / capital accumulé. Soit, pour 10 000 euros retirés, 8 000 euros versés et 12 000 euros de capital accumulé, un gain imposable de :

LES NIVEAUX DE TAXATION DES GAINS EN CAS DE RETRAIT D'ARGENT DE SON ASSURANCE VIE

TAXATION DES GAINS CORRESPONDANT AUX VERSEMENTS QUI ONT ÉTÉ RÉALISÉS...				
ÂGE DU CONTRAT	... AVANT LE 26.9.1997	... ENTRE LE 26.9.1997 ET LE 26.9.2017 ⁽²⁾	... APRÈS LE 26.9.2017 ⁽¹⁾	
			Pour la part des versements inférieure à 150 000 euros ⁽³⁾	Pour la part des versements supérieure à 150 000 euros ⁽³⁾
Inférieur à 4 ans	Sans objet	Impôt sur le revenu (par défaut) ou taxe de 35%	Taxe de 12,8% (ou impôt sur le revenu) ⁽⁴⁾	Taxe de 12,8% (ou impôt sur le revenu) ⁽⁴⁾
Entre 4 et 8 ans	Sans objet	Impôt sur le revenu (par défaut) ou taxe de 15%	Taxe de 12,8% (ou impôt sur le revenu) ⁽⁴⁾	Taxe de 12,8% (ou impôt sur le revenu) ⁽⁴⁾
Supérieur à 8 ans	Exonération totale	Après abattement ⁽⁵⁾ , impôt sur le revenu (par défaut) ou taxe de 7,5%	Après abattement ⁽⁵⁾ , taxe de 7,5% (ou impôt sur le revenu) ⁽⁴⁾	Après abattement ⁽⁵⁾ , taxe de 12,8% (ou impôt sur le revenu) ⁽⁴⁾

⁽¹⁾ Suite au vote de la loi de finances à la fin 2019, les versements effectués depuis le 1^{er} janvier 2020 sur les contrats ouverts avant 1983 sont également assujettis à ces règles d'imposition (les gains enregistrés sur ces contrats étaient auparavant exonérés d'impôts, sans aucune restriction). ⁽²⁾ Les gains issus des versements inférieurs à 30 490 euros effectués entre le 26.09.1997 et le 31.12.1997 sont exonérés d'impôts. ⁽³⁾ Cette limite de 150 000 euros (le double pour un couple) s'entend pour l'ensemble des contrats d'assurance vie et de capitalisation ouverts, et non pas par contrat. ⁽⁴⁾ L'option de l'impôt sur le revenu, si elle est choisie, est faite lors du dépôt de la déclaration de revenus. Au cas où le montant de taxe prélevé (à 7,5% ou 12,8%) s'avère supérieur à l'impôt dû, l'excédent est restitué. ⁽⁵⁾ L'abattement fiscal sur les gains issus du contrat est de 4 600 euros par an pour une personne seule (célibataire, divorcée, veuve) ou de 9 200 euros pour un couple marié ou pacsé.

Le principe d'imposition des contrats n'a été modifié qu'à la marge par la réforme de 2018 : en cas de retrait d'argent, les gains restent peu taxés après huit ans, voire pas du tout s'ils n'excèdent pas l'abattement annuel de 4 600 euros (9 200 euros pour un couple marié ou pacsé). Attention, en plus de l'impôt à payer, il faut à chaque fois ajouter 17,2% de prélèvements sociaux (également dus chaque fin d'année sur le fonds en euros, même si aucun retrait n'a été effectué).

$10\,000 - (8\,000 \times 10\,000) / 12\,000 = 3\,333$ euros. Mais attention, la réforme «Macron» de 2018 ayant compartimenté les taux de taxation applicables selon la date des versements (lire le tableau de la page précédente), pour connaître le montant de l'impôt dû, il faut parfois effectuer ce calcul en deux fois, en distinguant, le cas échéant, la part des versements réalisés avant le 27 septembre 2017 de ceux faits à partir de cette date, tout en prenant en compte la part des gains attachés à chacun des deux compartiments de versements... Une véritable usine à gaz dont seuls les compagnies d'assurances, aidées par leurs logiciels, parviendront à venir à bout...

FISCALITÉ AVANT 8 ANS **UNE TAXE FORFAITAIRE ALLANT DE 12,8 À 35% OU LA SOUMISSION AU BARÈME DE L'IMPÔT**

La durée de détention d'un contrat influe considérablement sur le taux de taxation appliqué aux retraits. Avant huit ans, le régime est ainsi moins favorable à l'assuré. On doit toutefois distinguer deux cas (exception faite des contrats alimentés avant le 26 septembre 1997, où l'exonération est totale). Pour les versements faits avant le 27 septembre 2017, les gains sont soumis, par défaut, à l'impôt sur le revenu ou, sur option (déclarée à l'assureur avant la demande de rachat), à un prélèvement forfaitaire dont le taux dépend de l'ancienneté du contrat : 35% avant 4 ans et 15% entre 4 et 8 ans. Pour les versements effectués à partir du 27 septembre 2017, que le contrat ait plus de quatre ans ou pas, les gains sont soumis d'office à la nouvelle taxe de 12,8% (soit 30% de ponction totale en incluant les prélèvements sociaux de 17,2%), ce qui confère donc un avantage à l'assuré par rapport à l'ancien dispositif, sachant qu'il pourra toujours opter, lors du dépôt de sa déclaration de revenus, pour la soumission de ses gains à l'impôt sur le revenu. Auquel cas, la taxe de 12,8% prélevée par l'assureur sera déduite du montant de l'impôt dû, et restituée, pour tout ou partie, si le solde devient négatif.

FISCALITÉ APRÈS 8 ANS **GRÂCE AUX ABATTEMENTS PRÉVUS, ON ÉCHAPPE LE PLUS SOUVENT À TOUTE IMPOSITION**

La fiscalité du contrat s'allège nettement une fois passé les huit premières années de détention, quelle que soit la date des

Mieux vaut demander à toucher sa rente après 70 ans : elle n'est taxée qu'à 30% de son montant.



PHOTO : © MONKEY BUSINESS / STOCK.ADOBE.COM

ÂGE DE L'ASSURÉ *	FRACTION DE LA RENTE IMPOSABLE
Moins de 50 ans	70%
Entre 50 et 59 ans	50%
Entre 60 et 69 ans	40%
A partir de 70 ans	30%

* Âge atteint au moment du versement de la rente.

SORTIE EN RENTE : LES TAXES PRÉLEVÉES PAR LE FISC VARIENT SELON VOTRE ÂGE

L'épargne d'un contrat peut être convertie à tout moment en rente, afin de recevoir un revenu régulier. A l'inverse de la sortie en capital, où l'impôt frappe les gains, et en une seule fois, la rente est soumise chaque année à l'impôt sur le revenu et aux taxes sociales à 17,2% (via un système d'acomptes mensuels ou trimestriels calculés sur la base des revenus de l'année précédente), mais seulement sur une fraction du montant versé, qui varie selon l'âge de l'assuré lors du déclenchement de cette rente, sachant qu'il vaut mieux la demander après 70 ans (30% de rente imposable) qu'avant 50 ans (70%).

versements. En effet, tout retrait d'argent bénéficie alors d'un abattement fiscal sur les gains taxables (et non pas sur le montant total retiré), égal à 4 600 euros par an pour une personne seule ou 9 200 euros pour un couple marié ou pacsé. De quoi, par exemple, pour un contrat rémunéré à 3% l'an (taux correspondant à un profil «prudent»), parvenir à retirer au bout de huit ans une somme allant jusqu'à 20 000 euros par an (40 000 euros pour un couple) sans aucun impôt, ou jusqu'à 10 000 euros par an (20 000 euros pour un couple) au bout de vingt ans (les gains s'accumulant avec le temps, le montant de retrait sans impôt à payer s'amenuise). Au-delà de cet abattement, la fiscalité reste avantageuse. Pour les versements effectués avant le 27 septembre 2017, les gains sont soumis à l'impôt sur le revenu, ou, sur option déclarée à l'assureur, taxés au taux réduit de 7,5%. Concernant les versements qui sont effectués à partir de cette date, la taxe demeure à 7,5% tant que le seuil de versements de 150 000 euros (300 000 euros pour un couple marié ou pacsé) n'a pas été franchi. Et c'est d'ailleurs le seul impact négatif de la réforme faite en 2018, cette taxe grimpe à 12,8% une fois dépassé le seuil de 150 000 euros (mais seulement pour la fraction des gains issus des versements excédant ce seuil). Sachant que, comme à l'accoutumée, le souscripteur peut choisir l'imposition sur le revenu au lieu de payer cette taxe.

CAS DE FORCE MAJEURE RIEN À PAYER AU FISC DANS UN CERTAIN NOMBRE DE SITUATIONS SPÉCIALES

Certains cas, dits de «force majeure», qui peuvent concerner l'assuré, son conjoint ou son partenaire de Pacs, entraînent l'exonération totale des gains accumulés sur le contrat (et cela quelle que soit son ancienneté) : le licenciement – hors rupture conventionnelle –, la mise en retraite anticipée, la survenance d'une invalidité de 2^e ou de 3^e catégorie (empêchant toute activité professionnelle) et le dépôt de bilan de son entreprise. Cette exonération n'est toutefois possible que si le retrait d'argent a lieu avant le 31 décembre de l'année suivant celle de l'événement en question, et à condition d'apporter à l'administration fiscale tous les justificatifs. A noter : les prélèvements sociaux restent dus, sauf dans le cas de l'invalidité. ●

PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX A payer en cas de retrait, en fin d'année, et au décès

Lors d'un retrait d'argent effectué sur son contrat d'assurance vie, les intérêts et les plus-values accumulés peuvent échapper à l'impôt sur le revenu, mais pas, sauf exceptions, aux prélèvements sociaux, dont le taux est fixé à 17,2% depuis le 1^{er} janvier 2018 (contre 15,5% au cours des cinq années précédentes). Chaque type de support d'investissement a droit à un mode de prélèvement spécifique : il s'effectue automatiquement en fin d'année pour le fonds en euros sans risque (plus à chaque fois qu'un retrait est opéré), et seulement en cas de sortie d'argent pour les unités de compte des fonds à risque. C'est l'assureur qui se charge de réaliser ces prélèvements, mais le souscripteur est en droit de vérifier l'exactitude des calculs. Signalons que ceux qui sortent du contrat sous forme de rente sont également soumis au paiement de ces taxes sociales,

sur une fraction des sommes perçues, comme pour l'impôt sur le revenu (lire le mécanisme dans l'encadré de la page 77).

CONTRATS MONOSUPPORTS LES COTISATIONS SONT ÉGALEMENT PAYABLES LORS DU DÉCÈS DE L'ASSURÉ

S'agissant des assurances vie ne proposant qu'un fonds en euros (contrats appelés «monosupports»), les intérêts produits sont soumis aux prélèvements sociaux au moment de l'inscription de ces intérêts en compte, le plus souvent à la fin du mois de décembre de chaque année. Ces prélèvements s'appliquent aussi à chaque fois que le souscripteur sort de l'argent de son contrat, l'assureur calculant alors la part des gains retirés n'ayant pas encore subi de cotisations sociales. Sauf exception (lire l'encadré ci-dessous), le taux de taxation est celui en vigueur à la date d'acquisition des intérêts, soit

17,2% actuellement. Ces taxes sont directement prélevées par l'assureur, qui les reverse ensuite au fisc. Bon à savoir : l'année du décès de l'assuré, la fraction des intérêts perçus depuis la dernière inscription en compte est aussi concernée par ce dispositif. Cette part d'intérêts sera donc elle aussi soumise aux prélèvements sociaux, ce qui n'était pas le cas avant janvier 2010.

CONTRATS MULTISUPPORTS LE MODE DE PONCTION DIFFÈRE SELON LE TYPE DE FONDS QUI A ÉTÉ SOUSCRIT

C'est seulement lors d'un retrait d'argent (partiel ou total) que les unités de compte des contrats multisupports sont soumises aux prélèvements sociaux. Pour les fonds en euros intégrés au contrat, la ponction se fait en deux étapes : quand une sortie d'argent est effectuée et, depuis la mi-2011, à chaque fin d'année civile. Les fonds Euro-croissance (lire page 56), eux, ne sont taxés qu'à leur échéance, c'est-à-dire au bout de huit ans minimum, puis, après cette échéance, de la même façon que les unités de compte, à chaque retrait effectué. Dans tous les cas, comme pour les fonds en euros des monosupports, le décès de l'assuré engendrera le paiement des taxes sociales. Là encore, c'est l'assureur qui s'occupe de tout, le taux pratiqué étant, sauf pour certains vieux contrats liés aux taux «historiques» (lire le tableau ci-contre), celui en vigueur au moment du retrait, du décès ou de l'inscription en compte des intérêts du fonds en euros. Important : par défaut, un retrait s'impute sur l'ensemble des fonds détenus, au prorata de la valeur de chacun. Si le souscripteur préfère qu'il s'opère sur un fonds en particulier, il doit en informer l'assureur.

FRACTION DÉDUCTIBLE UNE PART DE LA CSG RÉGLÉE PEUT S'IMPUTER SUR LE REVENU GLOBAL DU SOUSCRIPTEUR

La contribution sociale généralisée (CSG), à 9,90%, payée chaque fin année sur les intérêts du fonds en euros, n'est pas déductible de ses revenus. Toutefois, celle payée lors d'un retrait, quel que soit le fonds concerné, l'est partiellement, à

QUELQUES RARES CONTRATS D'ASSURANCE VIE PROFITENT ENCORE DES ANCIENS TAUX RÉDUITS DE COTISATIONS SOCIALES

DATE DE DÉBUT	DATE DE FIN	TOTAL DES COTISATIONS SOCIALES PRÉLEVÉES *
1 ^{er} février 1996	31 décembre 1996	0,5%
1 ^{er} janvier 1997	31 décembre 1997	3,9%
1 ^{er} janvier 1998	30 juin 2004	10%
1 ^{er} juillet 2004	31 décembre 2004	10,3%
1 ^{er} janvier 2005	31 décembre 2008	11%
1 ^{er} janvier 2009	31 décembre 2010	12,1%
1 ^{er} janvier 2011	30 septembre 2011	12,3%
1 ^{er} octobre 2011	30 juin 2012	13,5%
1 ^{er} juillet 2012	31 décembre 2017	15,5%
Depuis le 1 ^{er} janvier 2018		17,2%

* Contribution sociale généralisée (CSG), contribution pour le remboursement de la dette sociale (CRDS), prélèvement social, prélèvement de solidarité, contributions additionnelles.

Longtemps, les assurés ont bénéficié des taux «historiques» de cotisations sociales : jusqu'à septembre 2013, à chaque retrait d'argent (ou au décès), on appliquait le taux de pré-

lèvements en vigueur au moment où les intérêts et les plus-values avaient été acquis, par exemple 3,9% pour ceux enregistrés sur le contrat au cours de l'année 1997. Ce mode de calcul a hélas été sup-

primé, le taux de taxation étant aujourd'hui fixé à 17,2% pour tous, à l'exception des gains des huit premières années acquis sur les contrats ouverts entre le 1^{er} janvier 1990 et le 25 septembre 1997.

Lexique

hauteur de 6,8% en 2020, lorsqu'elle est appliquée à des gains soumis à l'impôt sur le revenu (elle ne l'est donc pas pour les gains exonérés ou soumis à la taxe de 7,5%, 12,8%, 15% ou 35%). Une mesure instaurée pour ne pas avoir à payer l'impôt sur de l'argent non encaissé. C'est le fisc qui déduit la CSG l'année suivante, l'assuré devra juste ne pas oublier de remplir les bonnes cases de sa déclaration de revenus (les données sont sur le relevé d'informations adressé tous les ans par l'assureur). A noter : en cas de sortie en rente, cette déduction est aussi admise.

REMBOURSEMENT **LE FISC DEVRA REVERSER À L'ASSURÉ LE TROP-PAYÉ SI LE CONTRAT AFFICHE DES PERTES**

A chaque retrait (ou au décès de l'assuré), les prélèvements sociaux sont calculés sur la part des intérêts comprise dans les montants récupérés. Mais pour mener à bien son opération, l'assureur doit soustraire du résultat les taxes prélevées lors d'éventuels retraits précédemment effectués, tout comme il doit déduire la ponction de fin d'année qui a frappé les intérêts du fonds en euros. Si la différence est positive, l'assuré paiera un supplément de taxes. Mais si elle est négative, comme ce sera le cas si les unités de compte ont viré au rouge, c'est à l'assureur de reverser sur le contrat une partie des taxes déjà payés. Cette régularisation évite à l'assuré d'être imposé sur des gains non perçus.

EXONÉRATIONS **AUCUNE TAXE AU DÉCÈS POUR LES CONTRATS DE RENTE SURVIE ET D'ÉPARGNE HANDICAP**

Les contrats de «rente survie», souscrits en faveur d'un proche atteint d'une infirmité l'empêchant d'acquiescer une formation ou de travailler normalement, sont exonérés de prélèvements sociaux lors du décès du souscripteur. Ils ne sont pas non plus soumis à l'impôt puisqu'il s'agit de contrats non «rachetables» (les retraits sont interdits). Autres bénéficiaires de l'exonération en cas de décès, mais dans une moindre mesure, les contrats d'épargne handicap (réservés aux personnes dont l'infirmité les empêche eux aussi d'exercer une activité normale). Ils sont toutefois assujettis aux taxes sociales en cas de retrait partiel ou total, opération alors soumise à l'impôt sur le revenu. •

Contrats anciens

Sont considérés comme contrats «anciens», donc exonérés de l'impôt sur le revenu (mais pas, sauf exception, de taxes sociales) : les contrats souscrits depuis 1983 pour la part des intérêts attachés soit aux versements libres effectués avant 1998, soit aux versements programmés effectués entre le 26 décembre et le 31 décembre 1997, soit aux versements exceptionnels ne dépassant pas 200 000 francs (30 000 euros) effectués sur la même période ; les contrats à primes périodiques souscrits avant le 26 septembre 1997, pour la part des intérêts attachés aux versements prévus dans le contrat à l'origine ; les contrats «DSK» ou «NSK», en cas de retrait d'argent après huit ans.

Flat tax Traduction : taxe forfaitaire à taux unique. Système d'imposition dans lequel tous les contribuables sont imposés au même taux. Il se distingue de l'impôt progressif, où le taux d'imposition augmente en fonction des revenus du contribuable. L'impôt est alors dit «proportionnel». En janvier 2018, le gouvernement a instauré une «flat tax», avec la mise en œuvre d'un nouveau prélèvement forfaitaire unique (PFU), au taux de 30%, frappant tous les revenus de l'épargne financière.

Force majeure Se dit d'une situation dans laquelle survient un événement exceptionnel auquel on ne peut pas faire face. Cet événement, par définition «imprévisible, irrésistible et extérieur», permet à la personne concernée d'être exonérée de la responsabilité qui aurait dû lui revenir en regard des règles de droit applicables. S'agissant de la fiscalité de l'assurance vie, un cas de force majeure, comme un licenciement, la survenance d'une invalidité grave, la mise à la retraite

anticipée par son employeur ou la faillite de son entreprise, se traduit par une totale exonération des gains figurant sur le contrat lors du retrait de son argent.

Prélevements sociaux

Regroupement de plusieurs cotisations, chacune étant affectée d'un taux spécifique. Le total s'élève à 17,2% depuis le 1^{er} janvier 2018 (il n'était que de 15,5% auparavant). Soit, dans le détail : 9,90% pour la contribution sociale généralisée (CSG), 0,50% pour la contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS), 4,5% pour le prélèvement social, 2% pour le prélèvement de solidarité, 0,30% pour les contributions additionnelles au prélèvement social. Sont assujetties à ces cotisations sociales toutes les personnes fiscalement domiciliées en France. Elles s'appliquent même si l'on n'est pas soumis à l'impôt sur le revenu.

Taux historiques Série chronologique de taux dont le montant varie selon la période considérée. Il peut s'agir de taux d'intérêt, de taux de marge d'une entreprise commerciale ou encore de taux de prélèvement sur les gains réalisés, par exemple dans le cas des cotisations sociales, dont le montant n'a cessé de croître depuis février 1996 (il était avant cette date égal à zéro) jusqu'à nos jours.

Taxation au décès La fraction des gains qui n'a pas pu être soumise aux prélèvements sociaux du vivant de l'assuré l'est à sa disparition. Sont visés : les intérêts acquis sur le fonds en euros depuis la dernière inscription de ces intérêts sur le contrat, ainsi que les gains des unités de compte non imposés lors d'un retrait précédent. Ces prélèvements s'imputent sur le montant du capital à transmettre.

LES AVANTAGES SUCCESSORAU

PAGES 82 À 87

C'est au décès de l'assuré que les bénéficiaires du contrat prennent connaissance des sommes qu'ils vont toucher. Avec un avantage considérable : la plupart du temps, qu'ils fassent ou non partie de la liste des héritiers, ils ne paieront ni taxes ni droits de succession, du moins si le souscripteur a pris la précaution d'alimenter son contrat avant ses 70 ans. En principe, c'est l'assureur qui s'occupe de tout. En quelques semaines, et après avoir rempli les formalités administratives d'usage (souvent fastidieuses), les bénéficiaires recevront leur dû, par chèque ou virement. Et si la compagnie ne bouge pas, par exemple parce qu'elle n'est pas au courant du décès ? Rien n'est perdu : en faisant appel au notaire chargé de régler la succession ou à une association spécialisée (l'Agira), il sera rapidement possible de savoir si leur nom figure dans une clause bénéficiaire.

70 ans

**ÂGE DE L'ASSURÉ À PARTIR
DUQUEL L'ABATTEMENT
SUR LES DROITS DE
SUCCESION À PAYER
TOMBE DE 152 500 EUROS
À 30 500 EUROS**

20%

**TAXE APPLIQUÉE AU-DELÀ
DE L'ABATTEMENT DE
152 500 EUROS SUR LES
SOMMES REÇUES PAR
LE BÉNÉFICIAIRE
(JUSQU'À 700 000 EUROS)**

4,7

**MILLIARDS D'EUROS
DORMENT SUR
LES CONTRATS
D'ASSURANCE VIE AU
LIEU D'ÊTRE REVERSÉS
AUX BÉNÉFICIAIRES**

PHOTO : © TRAVELARIUM - STOCK.ADOBE.COM



RÈGLES DE TRANSMISSION

Elles sont complexes, mais très avantageuses, et cela quels que soient les bénéficiaires désignés

La fiscalité successorale de l'assurance vie n'est plus tout à fait ce qu'elle était il y a encore six ou sept ans. La faute aux pouvoirs publics, qui soupçonnent ce placement d'être autant un outil destiné à échapper aux taxes sur la transmission de patrimoine qu'un investissement utile à l'économie. D'où des réformes incessantes qui, d'année en année (la dernière date de 2014), réduisent l'avantage fiscal et compliquent la réglementation, ce qui contraint l'assuré à tenir compte, pour le calcul des éventuels prélèvements à payer, de multiples critères tenant à son âge, à la date de souscription du contrat et à celle des versements qu'il a effectués. Un vrai casse-tête! Cela dit, si l'on prend la peine de se pencher sur ces règles, et qu'on les applique correctement, l'assurance vie reste, de très loin, le meilleur moyen de transmettre une somme d'argent à ses proches sans qu'ils aient le moindre centime d'euro à verser aux services fiscaux.

MARIÉS OU PACSÉS L'ARGENT PLACÉ SUR LE CONTRAT S'AJOUTE À LA PART D'HÉRITAGE REÇUE PAR LE SURVIVANT

Lorsqu'on est marié, le conjoint survivant est exonéré de tout impôt sur les biens et capitaux transmis par le défunt. Il en est

de même, a fortiori, pour les capitaux issus d'une assurance vie, et cela quels que soient leur montant, les dates de souscription des contrats et l'âge du souscripteur au moment des versements. Peut-on dire, dans ces conditions, que l'assurance vie n'a aucun intérêt fiscal lors d'une transmission entre époux? Eh bien non! Il existe bel et bien un avantage: le capital du contrat s'ajoute à celui reçu dans le cadre de la succession, ce qui permet au conjoint survivant de compléter ses revenus, sans rien devoir aux autres héritiers. Il en va de même pour les partenaires de Pacs, totalement exonérés eux aussi de droits de succession, et cela depuis 2007. Les sommes transmises via l'assurance vie s'additionneront à la part d'héritage que le pacsé survivant recevra éventuellement par testament, sans qu'il ait à prendre en compte la part de succession revenant prioritairement aux héritiers du défunt, lesquels ne pourront donc pas prétendre qu'ils ont été spoliés. Attention tout de même: qu'il s'agisse d'une transmission entre époux ou entre pacsés, l'opération peut être contestée si les versements effectués par le souscripteur du contrat étaient «manifestement exagérés» (lire la signification de ces termes page 18). Cela restera à prouver devant les

tribunaux, mais le cas échéant, les enfants seront en droit de demander la réintégration du contrat dans la succession.

ABATTEMENTS 152 500 EUROS PERÇUS HORS TAXES DÈS LORS QUE LE CONTRAT A ÉTÉ GARNI AVANT 70 ANS

L'avantage successoral n'est pas moins considérable pour les bénéficiaires d'un contrat d'assurance vie qui ne sont ni le conjoint ni le partenaire de Pacs de l'assuré défunt. Il leur permet en effet d'échapper, au moins en partie, à la rigueur des droits de succession. Deux cas de figure sont prévus par la loi. Le plus favorable concerne les contrats souscrits depuis le 13 octobre 1998 (ainsi que les versements effectués avant cette date sur les contrats plus anciens) et alimentés par le souscripteur avant ses 70 ans. Les capitaux transmis – qui incluent les intérêts et plus-values générés par ces versements – sont alors exonérés d'impôts jusqu'à 152 500 euros, et cela pour chacun des bénéficiaires qui ont été désignés. Précision utile, cet abattement fiscal de 152 500 euros vaut pour tous les contrats ouverts par un même souscripteur au profit d'un même bénéficiaire, mais il s'applique pour chacun des contrats ouverts par des souscripteurs distincts. Ainsi, un

AUCUNE TAXE NI DROITS DE SUCCESSION À RÉGLER AU FISC DANS LA PLUPART DES SITUATIONS

DATE D'OUVERTURE DU CONTRAT	ÂGE DE L'ASSURÉ LORS DES VERSEMENTS	RÉGIME APPLICABLE À CHAQUE BÉNÉFICIAIRE SUR LES VERSEMENTS EFFECTUÉS...	
		... AVANT LE 13 OCTOBRE 1998	... APRÈS LE 13 OCTOBRE 1998*
Avant le 20 novembre 1991	Moins de 70 ans	Exonération totale de droits de succession	Abattement de 152 500 euros, puis 20% de taxation jusqu'à 700 000 euros de capitaux (31,25% au-delà).
	Plus de 70 ans		
Après le 20 novembre 1991	Moins de 70 ans	Exonération totale de droits de succession	Abattement de 152 500 euros, puis 20% de taxation jusqu'à 700 000 euros de capitaux (31,25% au-delà).
	Plus de 70 ans	Abattement de 30 500 euros sur tous les versements effectués après 70 ans, qui sont ensuite soumis aux droits de succession classiques (les gains sont exonérés).	

Mis à part le cas des très anciens contrats, purement et simplement exonérés de tout droit de succession, la plupart des bénéficiaires soumis à l'impôt profitent d'un gros abattement: pour les versements effectués sur le contrat avant 70 ans, ils ne devront rien au fisc jusqu'à 152 500 euros de capital reçu.

* Pour les assurés décédés avant le 1^{er} juillet 2014, le taux de taxation de 20% s'appliquait jusqu'à 902 838 euros (700 000 euros depuis le 1^{er} juillet 2014) et, au-delà de ce montant, le prélèvement fiscal opéré n'était que de 25% (contre 31,25% actuellement).

enfant peut recevoir 305 000 euros de capitaux (152 500 x 2) de ses deux parents, le tout en totale franchise d'impôts. Le second cas, moins favorable, concerne les versements effectués par le souscripteur après ses 70 ans, sur un contrat souscrit depuis le 20 novembre 1991, auquel cas l'abattement légal est réduit à 30 500 euros. Autre différence de taille, il doit être partagé entre tous les bénéficiaires.

TAXES FORFAITAIRES SOUVENT MOINS ÉLEVÉES QUE LES TAUX DU BARÈME DES DROITS DE SUCCESSION

Le capital transmis au-delà de l'abattement fiscal de 152 500 euros – qui profite à la plupart de bénéficiaires – est ensuite soumis à des prélèvements forfaitaires. La ponction, dont le montant a été augmenté en juillet 2014 (lire l'encadré de la page 82), s'opère en deux étapes : au taux de 20% sur le supplément d'argent perçu jusqu'à 700 000 euros (soit, compte tenu de l'abattement légal de 152 500 euros, jusqu'à 852 500 euros de capital total attribué), puis au taux de 31,25% au-dessus de cette limite de 700 000 euros. Des montants de taxes pas aussi élevés qu'ils n'y paraissent si on les compare aux droits de succession habituellement prélevés : ils s'étagent entre 5 et 45% pour les transmissions effectuées entre parents et enfants (avec une moyenne de 15-20%), grimpent entre 35 et 45% entre frères et sœurs, et même à 60% entre non-parents, par exemple entre concubins. C'est à l'assureur de calculer et de prélever ces taxes forfaitaires, qu'il doit reverser au fisc dans un délai maximal de quinze jours suivant le mois de versement des sommes dues aux bénéficiaires. A noter qu'aucune taxe n'est appliquée lorsque ces bénéficiaires sont exonérés de droits de succession. C'est déjà le cas, on l'a vu précédemment, pour le conjoint ou le partenaire de Pacs de l'assuré. Ça l'est aussi pour certaines autres personnes et dans quelques situations ou contrats d'assurance vie spécifiques (lire le paragraphe suivant).

EXONÉRATIONS SOUS CONDITIONS, LES FRÈRES ET SŒURS NE PAIERONT PAS D'IMPÔT SUR LES FONDS TRANSMIS

Les taxes forfaitaires de 20 et 31,25% applicables sur le capital attribué aux bénéficiaires au-delà de l'abattement fiscal de

Pas d'impôt sur l'impôt ! Au décès du souscripteur du contrat, le fisc soustrait les taxes sociales des capitaux taxables.



PHOTO : © JOLYOT / ANDIA.FR

152 500 euros ne sont pas toujours dues. Ainsi, l'exonération de ces prélèvements fiscaux est totale pour les capitaux transmis qui sont issus des versements effectués sur une assurance vie avant le 13 octobre 1998. Même avantage successoral pour les sommes d'argent qui reviennent aux frères et sœurs célibataires, veufs ou divorcés, sous réserve qu'ils soient alors âgés de plus de 50 ans (ou atteints d'une infirmité les empêchant d'exercer une activité professionnelle dans des conditions normales de rémunération), et habitaient avec l'assuré pendant les cinq dernières années précédant sa disparition. Enfin, le capital octroyé aux associations à but non lucratif et autres organismes reconnus d'intérêt général, ou encore provenant d'un contrat de prévoyance dit de «rente survie» (lire la définition page 26) échappera lui aussi à ces deux prélèvements forfaitaires, donc à toute fiscalité.

VERSEMENTS APRÈS 70 ANS 30 500 EUROS D'ABATTEMENT, QUE LES BÉNÉFICIAIRES DOIVENT SE PARTAGER

Pour tous les contrats qui ont été ouverts après le 20 novembre 1991, au-delà des 70 ans de l'assuré, ce sont les droits de succession classiques qui s'appliquent aux sommes investies. Ce qui alourdit l'addition pour la plupart des bénéficiaires, les taux en vigueur étant souvent supérieurs aux prélèvements forfaitaires de l'assurance vie (lire plus haut). Mais le régime mis en place conserve certains avantages non négligeables. D'abord, les gains issus des dépôts d'argent effectués après 70 ans échappent, eux, à 100% au paiement de ces droits. Seuls les versements bruts – donc sans déduire les frais d'entrée et de gestion annuelle du contrat – y sont donc assujettis, et après un

LES COTISATIONS SOCIALES À PAYER SONT DÉDUITES DU CAPITAL SOUMIS À L'IMPÔT

On l'a vu, au décès de l'assuré, les cotisations sociales s'appliquent aux gains des contrats n'ayant pas encore fait l'objet de ces prélèvements (lire le mécanisme page 78). Pour les contrats ouverts après le 20 novembre 1991, si les versements ont été faits après 70 ans, les taxes sociales prélevées par l'assureur ne viennent évidemment pas en déduction du capital soumis aux droits de succession, puisque qu'il est composé exclusivement de versements (les gains sont exonérés de droits). En revanche, pour les autres contrats, la règle veut que ces taxes soient déduites du capital taxable (à 20% puis 31,25%), ce qui allège d'autant la note des bénéficiaires. Et si les cotisations excèdent le capital taxable ? Alors le fisc reverse le trop-versé sur le contrat.

abattement, tous contrats confondus, de 30 500 euros. En clair, il n'y a rien à payer au fisc jusqu'à 30 500 euros de versements en assurance vie, du moins s'il n'existe qu'un seul bénéficiaire pour le contrat. S'il y en a plusieurs, l'abattement fiscal étant commun, ils doivent alors se répartir entre eux les 30 500 euros au prorata de leur part respective. Et si le capital constitué au moment du décès s'avère inférieur à la somme des versements faits après les 70 ans de l'assuré ? Dans ce cas, les droits de succession sont calculés sur le montant des capitaux recueillis, diminués de l'abattement légal de 30 500 euros. Bon à savoir : la part taxable bénéficie également des abattements prévus dans le cadre du règlement des successions (lire le tableau page 18). ●

DÉMARCHES À EFFECTUER Réunir l'ensemble des documents exigés pour être payé de son dû peut prendre un bon mois

Avoir été désigné bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie n'est pas une garantie absolue de récupérer le capital promis à brève échéance, loin s'en faut ! La lourdeur des formalités administratives requises pour encaisser le chèque ou le virement sur son compte est en effet souvent décourageante. Entre le nombre de pièces officielles à fournir à la compagnie d'assurances et la complexité de certaines démarches, fiscales notamment, le montage d'un dossier complet peut prendre trois ou quatre semaines. Et même davantage si l'assureur traîne les pieds pour faire son travail, ce qui n'est hélas pas rare, y compris dans les grosses structures. Dès qu'il a pris connaissance de la gratification qui lui a été accordée par le souscripteur du contrat, le bénéficiaire a donc tout intérêt à prendre sérieusement l'affaire en main afin d'éviter erreurs et contretemps. Voici le récapitulatif des droits et des devoirs de chacun des intervenants dans cette procédure.

BULLETINS D'INFORMATION C'EST SOUVENT GRÂCE À EUX QUE L'ON APPREND L'EXISTENCE D'UN CONTRAT

Une fois par an (généralement entre les mois de janvier et de mars), l'assureur est tenu d'envoyer au souscripteur un bulletin d'informations rappelant les principales caractéristiques de son assurance vie (capitaux en compte, nombre et valorisation des fonds souscrits, valeur de rachat pour les huit années à venir, niveau de frais prélevés...). C'est souvent grâce à ces bulletins, s'ils ont été soigneusement conservés par l'assuré (comme il lui est conseillé), que l'existence du contrat sera révélée aux proches. Il leur suffira alors de contacter l'assureur afin d'obtenir l'identité des bénéficiaires, lesquels pourront entamer les démarches ouvrant droit au versement des capitaux. Attention : il



AGIRA : POUR SAVOIR SI VOUS AVEZ ÉTÉ DÉSIGNÉ COMME BÉNÉFICIAIRE D'UN CONTRAT

Seriez-vous bénéficiaire d'une assurance vie sans en avoir été informé ? Pour lever le doute, il ne faut pas hésiter à s'adresser à l'Agira (Association pour la gestion des informations sur le risque en assurance), qui effectue gratuitement les recherches auprès des assureurs. L'association est joignable par courrier (1, rue Jules-Lefebvre, 75431 Paris Cedex 09) ou sur Internet (Agira.asso.fr). Pour valider une demande, il suffit d'indiquer son état civil, celui du défunt, et y joindre l'acte de décès. Une réponse n'est envoyée que si elle est positive (sous un mois et directement de la part de l'assureur). A noter : c'est vers le site Ciclade.fr (lire l'encadré ci-contre) qu'il faut s'orienter si l'assuré est décédé depuis plus de dix ans.

arrive parfois que, par sécurité ou pour des raisons de stricte confidentialité, les noms des bénéficiaires ne figurent pas dans le contrat. En effet, à la place de rédiger la clause prévue, le souscripteur peut parfaitement avoir opté pour une désignation par testament : le contrat

indique alors seulement le nom du notaire chez qui a été déposé le testament en question, et sur lequel figure l'identité des bénéficiaires. Il faut dans ce cas prévenir au plus vite le notaire de la disparition de son client afin qu'il intervienne, tant auprès des bénéficiaires désignés que de la compagnie chargée de leur attribuer leur dû.

ENQUÊTE LA LOI PRÉCISE LES OBLIGATIONS DE L'ASSUREUR POUR RETROUVER LES BÉNÉFICIAIRES

Si l'on a pas eu connaissance de l'existence du contrat grâce aux bulletins d'information trouvés au domicile du souscripteur, comment être sûr de toucher son argent ? Les assureurs et les banquiers sont normalement obligés de rechercher les bénéficiaires de leurs contrats – au besoin en passant par des généalogistes, qui mèneront leur propre enquête auprès des mairies, des tribunaux et des entreprises funéraires, sans oublier les réseaux sociaux –, mais tous ne sont pas réactifs, comme le prouve les quelque 4,7 milliards d'euros qui dorment encore sur les contrats d'assurés décédés (chiffre émanant du rapport de la Cour des comptes établi début 2019). La loi «Eckert», entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2016, est heureusement venue préciser leurs obligations : les compagnies doivent, depuis cette date, consulter au moins une fois par an le Répertoire national d'identification des personnes physiques (RNIPP), qui leur permet d'identifier leurs clients décédés. Elles ont aussi la faculté de joindre le fisc pour obtenir l'adresse des bénéficiaires introuvables. Enfin, leurs contrats doivent être déclarés au fichier central des assurances vie (Ficovie), document consultable par tous les notaires chargés de liquider une succession. En théorie, le problème devrait donc être réglé, soit par la compagnie d'assurances, soit par un notaire. Par

prudence, les personnes se demandant si leur nom ne figurerait pas sur le contrat souscrit par un de leurs proches ont tout intérêt à contacter l'Agira, association qui recense tous les bénéficiaires d'assurances vie (lire l'encadré ci-contre). Et si le décès de l'assuré date de plus de dix ans, c'est le site Ciclade.fr qui les renseignera (lire l'encadré ci-dessous), sachant que le capital n'est alors récupérable par un bénéficiaire que pendant les trente années suivant la disparition de l'assuré.

DOSSIER À REMPLIR **MÊME SI LES PAPIERS DEMANDÉS SONT IDENTIQUES, CHAQUE ASSUREUR A SA PROCÉDURE**

Dès lors que le bénéficiaire a été identifié par l'assureur, ce dernier va lui retourner sous un délai de quinze jours (c'est la loi) la liste des documents nécessaires au paiement des capitaux dus. La suite risque cependant d'être moins rapide, la constitution d'un dossier complet pouvant prendre plus d'un mois. Car, même si les diverses formalités à accomplir par le bénéficiaire et les renseignements à fournir à l'assureur sont à peu près identiques dans tous les cas (lire le paragraphe suivant), chaque compagnie a son propre mode de fonctionnement. A signaler : le bénéficiaire contacté peut toujours renoncer à empocher l'argent qui lui est destiné (s'il se juge suffisamment à l'aise financièrement, par exemple), mais il n'a pas le droit de désigner lui-même la

personne en faveur de qui il se désiste. C'est le ou les bénéficiaires figurant juste derrière lui dans la clause du contrat qui recevront les capitaux. Quant aux héritiers du défunt, ils ont parfaitement le droit de toucher leur part du capital inscrit au contrat (à condition d'avoir été désignés bénéficiaires), même s'ils ont officiellement renoncé à recueillir la succession.

PIÈCES À PRODUIRE **IL VAUT MIEUX CONSERVER À SON DOMICILE TOUTES LES PHOTOCOPIES DES ACTES ENVOYÉS**

Un certain nombre de papiers doivent être envoyés par le bénéficiaire à l'assureur (en plus de l'acte de décès du souscripteur) afin de justifier ses droits : l'original du contrat ; un relevé d'identité

bancaire ; une copie recto-verso de sa carte d'identité ou de son passeport ; une attestation de « dévolution successorale » ou un acte de « notoriété » si le bénéficiaire est désigné dans la clause du contrat en tant que « conjoint », « enfant »,

« petit-enfant » ou « héritier » (ces deux actes, délivrés par un notaire, précise le lien familial existant avec le défunt, de quoi permettre à l'assureur de déterminer avec exactitude l'identité des bénéficiaires) ; le cas échéant, une copie du Pacs, le certificat de vie commune ou de concubinage notoire (ou une déclaration sur l'honneur) ; une copie du livret de famille (fourni par son représentant légal

si le bénéficiaire est mineur) ; une copie du jugement, délivrée par son tuteur, si le bénéficiaire est un majeur protégé. Certaines compagnies exigent toutes ces pièces, d'autres se contentent seulement des plus importantes. Attention : pour éviter de voir son dossier considéré comme incomplet (mésaventure fréquente), et perdre ainsi du temps, le bénéficiaire a tout intérêt à l'envoyer en lettre recommandée avec accusé de réception, et à conserver à son domicile toutes les photocopies jugées utiles.

CERTIFICAT FISCAL **PAS D'ARGENT EMPOCHÉ AVANT D'AVOIR PROUVÉ QUE VOUS ÊTES EN RÈGLE AVEC LES IMPÔTS**

Pour les assurances vie souscrites après le 20 novembre 1991, les versements effectués après 70 ans sont, comme on l'a déjà souligné, soumis aux droits de succession classiques dès lors que leur montant dépasse l'abattement de 30 500 euros. Dans ce cas, l'assureur ne versera le capital qu'une fois la situation fiscale régularisée. Le bénéficiaire doit alors lui fournir un « certificat d'acquiescement » (les droits réclamés ont bien été payés) ou un « certificat de non-exigibilité » (aucuns droits n'étaient dus). Pour cela, il va demander au notaire d'établir une déclaration de succession « partielle » où seront précisés les montants versés après 70 ans et les droits correspondants (on peut rédiger cette déclaration soi-même en utilisant le formulaire disponible sur le site www.impots.gouv.fr, et en demandant les ➔

Un bénéficiaire peut renoncer à sa part, au profit du suivant figurant dans la clause



Le délai maximal pour se faire restituer l'argent qui dort sur un vieux contrat en déshérence a été fixé à trente ans.

CICLADE : POUR RÉCUPÉRER LE CAPITAL D'UN CONTRAT OUBLIÉ

Lorsque l'assuré est décédé depuis plus de dix ans et que le bénéficiaire n'a pas été retrouvé, l'assureur doit fermer le contrat et verser le capital à la Caisse des dépôts et consignations (CDC), qui gère les intérêts de l'Etat. L'argent de

ces contrats en « déshérence » n'est pas perdu pour autant : en allant sur le site Ciclade.fr, créé en janvier 2017, le bénéficiaire peut (gratuitement) se le faire restituer. Il lui suffit de renseigner son identité puis, une fois la requête validée, de trans-

férer via Internet les pièces justificatives (acte de décès, de notoriété...). L'envoi des fonds s'effectue sous trois mois, sauf si le décès a eu lieu il y a plus de trente ans : l'argent revient alors définitivement à l'Etat, sans aucun recours possible.

On peut récupérer les titres du contrat au lieu d'être payé en euros

➔ renseignements nécessaires à l'assureur). Le document doit ensuite être adressé au service des impôts, lequel va délivrer, après vérification, le certificat exigé par l'assureur, qui pourra alors procéder au paiement du capital. Notez que pour éviter de régler par avance les droits de succession, le bénéficiaire peut demander à l'assureur de les payer à sa place, et de déduire la somme avancée du capital auquel il a droit. Bon à savoir : il est dispensé de ces formalités fiscales s'il est le conjoint, l'enfant ou le petit-enfant de l'assuré défunt, qu'il n'a pas son domicile situé à l'étranger, et que les montants en jeu restent inférieurs à 7 600 euros.

DÉCLARATION SUR L'HONNEUR IL FAUT PROMETTRE QUE L'ABATTEMENT FISCAL N'A PAS DÉJÀ ÉTÉ CONSOMMÉ

En cas de versements du souscripteur avant ses 70 ans, le capital recueilli est, le plus souvent, exonéré d'impôt jusqu'à 152 500 euros. Mais cet abattement joue pour tous les contrats souscrits par l'assuré. Si le bénéficiaire en a déjà profité pour d'autres contrats, il doit alors le notifier à l'assureur, en précisant dans

quelles proportions cet abattement a été utilisé. Cette déclaration prend la forme d'une «déclaration sur l'honneur», dont le modèle est fourni par un notaire ou par l'assureur. Muni de ce document, ce dernier pourra déterminer s'il doit ou non prélever des taxes (il sera dégagé de toute responsabilité vis-à-vis du fisc en cas de fausse déclaration). A signaler toutefois que, étant exonérés de tout impôt de succession, les bénéficiaires mariés ou pacés n'ont pas à faire cette déclaration.

VERSEMENT DU CAPITAL LE DÉLAI POUR ENVOYER L'ARGENT EST D'UN MOIS, MAIS IL EST SOUVENT DÉPASSÉ

Une fois le dossier complet, l'assureur a légalement un mois pour débloquent le capital (par chèque ou virement bancaire). Voilà pour la théorie. En pratique, les choses durent généralement plus longtemps. D'abord parce que ce n'est pas directement à l'assureur que l'on a affaire, mais au service «succession» qui est derrière, lequel n'est parfois joignable qu'à travers une plateforme téléphonique, dont les interlocuteurs sont plus ou moins renseignés sur la situation. Une autre cause de retard apparaît quand il y a plusieurs bénéficiaires et que l'un d'eux tarde à se manifester. Certains assureurs acceptent de servir les bénéficiaires qui se présentent à eux, d'autres se montrent intraitables et exigent qu'ils aient tous été trouvés. A noter qu'il est possible, quand le contrat détient des titres financiers (fonds d'actions ou d'obligations, trackers, SCPI...), de les récupérer au lieu de se faire payer en

euros. Une pratique qui risque néanmoins d'augmenter de quelques semaines les délais de paiement des capitaux...

PAIEMENT EN RETARD L'ASSUREUR ENCOURT UNE PÉNALITÉ ALLANT DE DEUX À TROIS FOIS LE TAUX LÉGAL

Au-delà de trente jours, le Code des assurances prévoit que le capital non versé produit de plein droit un intérêt égal «au double du taux légal durant deux mois, puis au triple du taux légal». Au premier semestre 2020, ce taux est de 3,15%, ce qui expose l'assureur à des pénalités assez fortes, notamment s'il traîne les pieds plus de deux mois. Mais il en faut parfois plus pour impressionner l'assureur. Le bénéficiaire peut alors saisir le médiateur de la compagnie (lire page 36), voire assigner celle-ci en justice. Le règlement du capital, s'il est supérieur à 10 000 euros, peut même être exigé en «référé», c'est-à-dire en urgence, au tribunal judiciaire, procédure qui exige cependant l'aide d'un avocat, donc des frais.

RENDEMENT APRÈS LE DÉCÈS LE CONTRAT CONTINUE DE PRODUIRE DES INTÉRÊTS POUR LES BÉNÉFICIAIRES

La loi oblige, depuis 2016, les assureurs à revaloriser le capital garanti sur le contrat entre le décès et le versement de ce capital, ce qui était rarement le cas avant (l'épargne fructifiait au profit de l'assureur). Le rendement servi doit au moins être égal à la moyenne des douze derniers mois du taux moyen des emprunts d'Etat français (TME), ou au dernier TME connu au 1^{er} novembre de l'année précédente. Ce qui représente aujourd'hui, compte tenu de la faiblesse des taux, à peine plus de 0% de revalorisation annuelle... •

FICHER FICOVIE : LA PLUPART DES CONTRATS Y SONT RÉPERTORIÉS

Une autre solution existe, complémentaire à l'Agira et à Ciclade (lire les encadrés précédents) pour aider les bénéficiaires ignorant leur désignation. Depuis janvier

2016, les assureurs doivent en effet déclarer tous leurs contrats de plus de 7 500 euros sur un fichier spécial, appelé «Ficovie», où figurent les montants souscrits, mais aussi l'identité de l'assuré et des bénéficiaires. Conçu au départ pour lutter contre l'évasion fiscale (et repérer les assurés qui omettent de décl-

rer au fisc les gains tirés du placement), ce fichier constitue un autre bon moyen mis à disposition de ceux qui veulent savoir s'ils sont bénéficiaires d'un contrat ou pas : les notaires y ayant librement accès, il suffit de mandater celui qui a été chargé de régler la succession de l'assuré pour qu'il lance la recherche.

Les notaires peuvent avoir accès au fichier qui centralise les contrats et leurs bénéficiaires.



PHOTO : © BRAD PICT - STOCK.ADOBE.COM

Lexique

Attestation sur l'honneur Simple déclaration à écrire sur papier libre et à signer. Elle est généralement demandée, voire exigée, quand aucune autre pièce justificative ne permet à une personne de prouver un fait ou une situation la concernant. En principe, il n'est pas nécessaire d'écrire l'attestation à la main, sauf lorsque cette formalité est expressément demandée. De nombreux organismes réclament couramment des déclarations sur l'honneur, notamment les caisses d'assurance maladie, Pôle emploi ou l'administration fiscale. L'auteur d'une fausse déclaration peut encourir des sanctions administratives ou judiciaires.

Certificat fiscal Pièce officielle fournie par l'administration des impôts au bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie, qui doit le remettre à l'assureur du défunt afin de prouver qu'il est en règle avec le fisc, notamment en ce qui concerne l'utilisation des abattements légaux. Ce document est utilisé lors du règlement du capital prévu par le contrat souscrit.

Déshérence On dit aussi «succession vacante». C'est la situation dans laquelle se trouve un bien ou un patrimoine lorsque son propriétaire est décédé sans laisser d'héritier connu ou, ce qui revient au même, si tous les héritiers ont renoncé officiellement à recueillir la succession. Le Code civil prévoit que l'Etat recueille alors l'ensemble des biens laissés par le défunt. La déshérence de la succession prend fin en cas d'acceptation de la succession par un héritier. Ce terme est aussi utilisé en assurance vie : on parle de contrat en déshérence lorsque le capital n'a été ni réclamé ni versé aux bénéficiaires à son échéance ou après le décès de son titulaire.



DÉVOLUTION SUCCESSORALE

Quand les bénéficiaires d'un contrat sont désignés par leur statut (conjoint, enfants...), cet acte notarié permet à l'assureur de connaître leur identité exacte et la part du capital à leur attribuer.

Dévolution successorale Acte permettant de désigner les personnes qui héritent d'un défunt, et la quote-part revenant à chacun des héritiers. Elle définit l'ordre d'héritage. La dévolution résulte à la fois des dispositions du Code civil et de la volonté du défunt, lequel a pu consentir des donations ou rédiger un testament. C'est le notaire qui établit la liste des héritiers qui sont appelés à recueillir la succession. Une fois la dévolution établie, elle est inscrite dans un acte de notoriété. Cet acte est le premier réalisé par le notaire dans le cadre d'une succession.

Fichier des contrats d'assurance vie Ou «Ficovie». Fichier qui recense les contrats de capitalisation ou les placements de même nature, notamment les contrats d'assurance vie, dont le montant inscrit en compte est supérieur à 7 500 euros. Il autorise aussi les personnes et les organismes légalement habilités,

comme les cabinets de notaire, à obtenir des informations sur ces placements ou contrats. Enfin, il renforce la capacité de contrôle de l'administration fiscale sur l'encours des contrats d'assurance vie, en imposant aux compagnies d'assurances des obligations déclaratives supplémentaires.

RNIPP Ou «répertoire national d'identification des personnes physiques». Instrument de vérification de l'état civil des personnes nées en France, placé sous la responsabilité de l'Insee. Sa consultation (par un assureur ou un organisme habilité) permet de préciser si une personne est en vie ou décédée. Il permet aussi la certification de l'état civil quand elle est demandée par certaines administrations. Autre utilisation de ce répertoire, la gestion du fichier électoral. Les données y sont conservées de façon illimitée. Ce répertoire ne peut pas être utilisé par les particuliers à des fins de recherche de proches disparus.

CAPITAL VOUS FAIT VIVRE L'ÉCONOMIE !



6€
par mois
seulement !

CAPITAL - 12 N^{OS} PAR AN



**NOUVELLE
OFFRE**

HORS-SÉRIES - 6 N^{OS} PAR AN

➔ Chaque mois avec Capital : une grande **richesse de reportages**, de **décryptages**, d'**enquêtes**, de **portraits** de leaders, de **conseils** et **dossiers pratiques** pour investir et mieux consommer.

➔ Votre offre s'enrichit. Capital hors-séries vous propose un **dossier thématique complet** sur un secteur d'activité ou sur les **meilleures façons de gérer votre patrimoine**.

BON D'ABONNEMENT À Capital

Retournez ce bon d'abonnement sous enveloppe affranchie à :
Capital Service abonnements - 62066 ARRAS Cedex 9

1 - Je choisis mon offre :

☐ OFFRE SANS ENGAGEMENT ⁽¹⁾

12 numéros + 6 hors-séries par an

6€ par mois
au lieu de 8€^{80*}

Je recevrai l'autorisation de prélèvement
à remplir par courrier

- N'avancez pas d'argent
- Payez tout en douceur
- Arrêtez votre abonnement quand vous voulez

☐ OFFRE COMPTANT ⁽²⁾

Je préfère régler comptant :

75€ au lieu de 97€^{80*}
(12 n^{OS} + 6 hors-séries).

☐ OFFRE ANNUELLE ⁽²⁾

Je préfère m'abonner à
Capital SEUL : (1 an / 12 n^{OS})
48€ au lieu de 58€^{80*}

2 - Je m'abonne :

En ligne sur prismashop.fr + simple + rapide et + sécurisé

5% de réduction supplémentaires en vous abonnant en ligne

1 Rendez-vous
directement
sur le site
www.prismashop.fr

2 Cliquez sur
«Clé Prismashop»
Clé Prismashop

3 Saisissez la clé Prismashop
indiquée ci-dessous

HCPS2A2A

Me réabonner Clé Prismashop

Commandez en reportant ci-dessous le
code qui figure sur votre coupon ou
magazine.

Clé Prismashop

Voir l'offre

Paiement sécurisé en ligne

Par téléphone

0 826 963 964

Service 0,20 € / min
+ prix appel

Par chèque à l'ordre de Capital en complétant les informations ci-dessous :

Mes coordonnées (obligatoire**) : ☐ Mme ☐ M.

Nom : _____

Prénom : _____

Adresse : _____

Code postal : _____

Ville : _____

* Prix de vente au numéro. ** informations obligatoires, à défaut votre abonnement ne pourra être mise en place. (1) Offre Durée indéterminée : Je peux résilier cet abonnement à durée indéterminée à tout moment par appel ou par courrier au service clients (voir CGV du site prismashop.fr, les prélèvements seront aussitôt arrêtés. Le prix de l'abonnement est susceptible d'augmenter à date anniversaire. Vous en serez bien sûr informé préalablement par écrit et aurez la possibilité de résilier cet abonnement à tout moment. (2) Offre Durée Déterminée : Engagement d'une durée ferme. Après enregistrement de mon abonnement, je serai prélevé en une fois du montant de l'abonnement annuel. Photos non contractuelles. Offre réservée aux nouveaux abonnés de France métropolitaine. Délai de livraison du 1^{er} numéro : 8 semaines environ après enregistrement du règlement, dans la limite des stocks disponibles. Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique par le Groupe Prisma Media à des fins d'abonnement à nos services de presse, de fidélisation et de prospection commerciale. Conformément à la loi informatique et liberté du 6 janvier 1978 modifiée, vous disposez à tout moment d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation du traitement, de portabilité des données qui vous concernent, ainsi qu'un droit d'opposition au traitement pour des motifs légitimes, en écrivant au Data Protection Officer du Groupe Prisma Média au 13 rue Henri Barbusse 92230 Gennevilliers ou par email à dpo@prismamedia.com. Dans le cadre de la gestion de votre abonnement ou si vous avez accepté la transmission de vos données à des partenaires du Groupe Prisma Media, vos données sont susceptibles d'être transférées hors de l'Union Européenne. Ces transferts sont encadrés conformément à la réglementation en vigueur, par le mécanisme de certification Privacy Shield ou par la signature de Clauses Contractuelles types de la Commission Européenne.

VOTRE CLÉ PRISMASHOP



HCPS2A2A



LES ACTUS

PHOTOS: RAPHAËL DEMARET POUR CAPITAL, ESIN DENIZ, BLACKZHEEP - STOCK.ADOBE.COM

94

GRAND ANGLE

Le caviar, autrefois issu de la mer Caspienne, est désormais produit en élevage. Comme dans cette étonnante ferme à esturgeons en Belgique, près d'Anvers.



90

VOS DROITS

Charges, préavis, diagnostics, AG... Nos réponses à vos questions juridiques sur l'immobilier.



98

CAPITAL.FR

Grâce aux services sélectionnés par Capital.fr, faites le plein d'idées pour réaliser de bons placements.

VOS DROITS

CE QUI CHANGE POUR L'IMMOBILIER

Les charges d'ascenseur peuvent-elles être réparties à égalité ? Monsieur C., qui vit au dernier étage de son immeuble, souhaite facturer à parts égales entre copropriétaires le coût de réfection de l'escalier en bois. Pourra-t-il avoir gain de cause ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, car les charges liées aux services collectifs d'une copropriété, comme celles d'entretien d'un escalier, doivent être réparties selon leur utilité objective pour chacun des copropriétaires. Ce qui interdit de facto toute division égalitaire, comme l'a confirmé la Cour de cassation à un propriétaire, profession libérale, vivant et recevant ses clients au premier étage de sa résidence, et qui contestait un règlement de copropriété prévoyant de partager à égalité le coût de maintenance d'un ascenseur s'arrêtant, qui plus est, aux demi-paliers de l'immeuble (3^e chambre civile, arrêt n° 18-17.334 du 9 mai 2019). Les juges ont rappelé «qu'est contraire au critère d'utilité une répartition par parts égales des charges d'ascenseur entre des lots situés à des étages différents». Par ailleurs, ils ont aussi estimé qu'une nouvelle règle de partage, prévoyant un coefficient d'usage doublé dans le cas de professions libérales, ne pouvait s'appliquer tant que la précédente n'avait pas été annulée. Monsieur C. devra donc se résoudre à payer plus que les autres copropriétaires, qui vivent à des étages inférieurs.

Peut-on forcer une copropriété à engager des travaux refusés en AG ? Les arbres de la cour de l'immeuble menacent de s'écrouler sur la terrasse de monsieur G. Peut-il forcer la copropriété à les élaguer, alors que l'assemblée générale a refusé de voter un tel budget ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, ou du moins pas directement. Il pourra plutôt faire valoir l'obligation légale, pesant sur le syndicat des copropriétaires, de conservation de l'immeuble et d'entretien des parties communes. Syndicat qui, dès lors, se trouve responsable des dommages causés aux copropriétaires ou aux tiers par un vice de construction ou un défaut d'entretien de ces mêmes parties communes, comme l'a rappelé la Cour de cassation à



Barthélemy Lemiale
Avocat à la Cour,
associé du
cabinet Valmy
Avocats

des résidents ayant refusé de financer la remise en état, pour 406 000 euros, de dalles d'un parking, fissurées et dangereuses (3^e chambre civile, arrêt n° 18-11.676 du 11 juillet 2019). Alors que ceux-ci indiquaient que le vice affectait le bâtiment depuis quatorze ans et que, l'édifice menaçant ruine, des mesures de fermeture avaient été prises, les juges ont estimé que cela ne privait pas les propriétaires d'un box «du droit de demander réparation des dommages qu'ils estimaient causés par les manquements du syndicat aux obligations légales lui incombant». Monsieur G., de son côté, pourra arguer de ce même impératif de jouissance paisible de son lot pour inciter le syndicat à engager l'élagage.

Les associés d'une SCI sont-ils toujours redevables du prêt souscrit ? Trois amis ont décidé de constituer une société civile immobilière (SCI) pour construire un immeuble de rapport. Alors que leur banque propose de financer à 100% l'opération, doivent-ils s'inquiéter des montants empruntés ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Oui, car tout associé d'une SCI est solidairement et indéfiniment tenu de rembourser les dettes sociales, même si le montant prêté, élevé par rapport à ses capacités de remboursement, pourrait signaler un manquement de la banque à son devoir de mise en garde. Ce devoir ne joue en effet qu'à l'égard de l'emprunteur, la SCI en l'occurrence, et donc pas des associés. Un emprunteur qui doit par ailleurs être profane, ce qu'est rarement une SCI, ainsi que l'a rappelé la Cour de cassation à quatre associés cherchant à se dédire d'un prêt de 9 millions d'euros, contracté pour un montage en crédit-bail qui avait capoté (3^e chambre civile, arrêt n° 18-15.398 du 19 septembre 2019). A ces associés qui invoquaient leur qualité de débiteurs non avertis, les juges ont répondu que «lorsque l'emprunteur est une société civile immobilière, seule celle-ci est créancière de l'obligation de mise en garde (...), et que le caractère averti de cet emprunteur s'apprécie en la seule personne de son représentant légal». Manque de chance pour ces investisseurs, le gérant choisi était loin d'être profane,

puisqu'il avait dirigé des sociétés et monté des opérations à effet de levier. De la même manière, les trois amis ne devraient bénéficier d'aucune mise en garde, et ne pouvoir s'exonérer de leurs responsabilités que s'ils choisissent un gérant profane pour leur SCI.

Le loyer reste-t-il dû, même en cas de préavis raccourci ? Alors qu'ils avaient donné leur congé sous quatre mois, les époux D. envisagent de libérer leur logement quinze jours plus tôt qu'annoncé. Leur bailleur pourra-t-il exiger le reliquat de loyer ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Oui, le loyer et les charges locatives étant quoi qu'il arrive dus durant le préavis légal de trois mois, réduit à un mois en zone tendue, et même au-delà si la date de congé indiquée est postérieure à la fin du délai légal. Une règle que vient de rappeler la Cour de cassation à un couple de locataires, mécontents que leur bailleur ait retenu, à la restitution du dépôt de garantie, une somme de 134,20 euros, équivalente aux deux jours de loyer séparant le 10 février, date de fin du préavis légal, du 12 février, date de leur congé initial (3^e chambre civile, arrêt n° 18-18.193 du 28 novembre 2019). A ces occupants qui s'estimaient libérés de toute obligation de paiement, l'état des lieux de sortie ayant été réalisé au 10 février, avec deux jours d'avance, et les clés restituées, les juges ont rappelé que «lorsque le congé est donné par le preneur pour une date déterminée, le bail est résilié à cette date si elle est postérieure à l'expiration du délai légal de préavis». Et qu'ils devaient donc s'acquitter jusque-là du loyer. Les époux D. devront eux aussi régler la note, même s'ils ne sont plus dans les murs. Sauf, bien sûr, si l'appartement est reloué entre-temps, ou si le bailleur renonce expressément à son dû.

Quelle indemnisation en cas de diagnostic énergétique erroné ? Les travaux d'isolation de la nouvelle maison de madame V. seront plus coûteux que ce que laissait supposer le diagnostic de performance énergétique annexé au compromis de vente. Pourra-t-elle se faire rembourser la différence ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, car comme l'indique le Code de la construction et de l'habitation, à la différence des autres diagnostics, les données mentionnées sur le diagnostic de performance énergétique (DPE) n'ont pour l'heure qu'une valeur informative. Si bien qu'en cas d'erreur sur ce document, le préjudice subi ne réside que dans le fait d'avoir été privé d'informations permettant de discuter le prix, comme l'a rappelé la Cour de cassation au nouveau propriétaire d'une maison évaluée D sur le DPE remis, mais qui était en réalité un bien énergivore, noté F (3^e chambre civile, arrêt n° 18-23.251 du

21 novembre 2019). Le diagnostiqueur avait pourtant multiplié les bévues puisque, pour établir ce document, il n'avait pas effectué de relevé dimensionnel et s'était contenté des déclarations des vendeurs, qui ne chauffaient que les deux cinquièmes de la maison. Cela n'a pas empêché les juges d'estimer que «le préjudice subi par les acquéreurs du fait de cette information erronée ne consistait pas dans le coût de l'isolation, mais en une perte de chance de négocier une réduction du prix». Un rabais en l'occurrence évalué à 5%, soit 15 000 euros. Même s'il est prévu de rendre les informations du DPE opposables au vendeur dès 2021, madame V. ne pourra donc pas se faire rembourser le surcoût de rénovation.

Une maladie grave suffit-elle à s'exonérer des pénalités dues en cas de retard chez le notaire ? Alors que madame D. doit signer le lendemain l'acte de vente de sa maison, une crise d'appendicite l'empêche de se déplacer. Risque-t-elle des pénalités ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Probablement pas, vu la violence de sa crise, et ce même si les juges analysent scrupuleusement les cas de force majeure permettant de s'exonérer des pénalités dues si l'acte n'est pas signé dans les délais : la Cour de cassation a ainsi considéré qu'un veuf sans enfant de 76 ans, opéré d'une maladie cardiaque la veille du passage chez le notaire, restait redevable de 48 000 euros de pénalités (3^e chambre civile, arrêt n° 18-18.921 du 19 septembre 2019). Selon elle, ce vendeur aurait pu «mandater quelqu'un pour signer la réitération de la vente», et ne prouvait pas que son état de santé présentait «un caractère imprévisible ou brutal».

Un voisin est-il toujours obligé de faire élaguer ses arbres ? Les branches d'un chêne planté par le voisin de madame R. débordent non seulement sur le chemin vicinal séparant les deux propriétés, mais aussi sur sa terrasse. Pourra-t-elle les faire couper ?

> LA RÉPONSE DE L'AVOCAT

Non, car le droit de contraindre un voisin à tailler les branches d'un arbre empiétant sur son terrain, pourtant imprescriptible, ne vaut que pour des parcelles contiguës, comme l'a rappelé la Cour de cassation à un couple se plaignant que les branches d'un cèdre quasi centenaire débordent sur son jardin avec piscine, ce qui provoquait la chute de brindilles, notamment par jour de vent (3^e chambre civile, arrêt n° 18-12.278 du 20 juin 2019). Pour les juges, par le simple fait que la parcelle du voisin ne jouxtait pas celle des plaignants, «dont elle était séparée par une voie publique au-dessus de laquelle débordaient quelques branches du cèdre», le droit à élagage n'avait pas à s'appliquer.

VIE AU BUREAU FAUT-IL INVITER SON BOSS À SON MARIAGE?

oui

On se marie de plus en plus tardivement : à 38 ans en moyenne pour les hommes et à 36 ans pour les femmes. A cet âge, chacun a déjà bien entamé sa carrière, et la question de savoir qui inviter parmi ses relations de travail se pose. A commencer par son chef direct. Le convier relève d'une diplomatie intelligente. Vous entretenez de bonnes relations ? Il sera sensible à cette marque d'amitié. A l'inverse, si l'entente est simplement correcte, cette invitation l'ennuiera autant que vous. Mais il trouvera probablement une excuse pour décliner. Au moins aurez-vous été courtois tous les deux. Autre solution, si la cérémonie n'a pas lieu à l'autre bout de la France : le recevoir uniquement pour le vin d'honneur. Une bonne façon de concilier obligation professionnelle et intimité familiale. Pour finir, attention aux ragots s'il est le seul invité du bureau. Le mieux sera de lui demander d'être discret.

17%

des salariés ont déjà invité leur chef à un événement personnel

20%

d'entre eux l'ont fait pour leur mariage

SOURCE : SONDAGE QAPA, JUILLET 2019

non

Cousins éloignés, vieux amis des parents, copains perdus de vue... Les personnes qui ont déjà la bague au doigt le savent : élaborer la liste des invités à son mariage peut donner la migraine. Alors, pourquoi compliquer davantage les choses avec son chef ? Ou il s'agit d'un ami – on le convie à ce titre –, ou c'est une relation professionnelle qui n'a pas vocation à partager votre vie privée, surtout ce jour-là ! D'ailleurs, songez aux inconvénients si votre boss vient. D'abord, il se sentira obligé de faire un cadeau, ce qui peut être délicat si le présent a de la valeur. Ensuite, il risque de s'ennuyer durant la soirée puisqu'il ne connaîtra probablement personne. Enfin, plus gênant, il pourrait découvrir, à travers les discours, des facettes de votre famille ou de votre vie que vous n'avez pas envie de partager. Le plus simple sera de dire que vous vous mariez dans l'intimité, quitte à faire un pot au bureau après.



PHOTO : © CHRISTOPHEL/PARAMOUNT/DR



PHOTO: © ASCOT/CINERAID/LES FILMS COPERNIC/COLLECTION CHRISTOPHEL

PEUT-ON DEMANDER À UN SALARIÉ DE CACHER SON TATOUAGE?

oui

Longtemps marginale, la pratique du tatouage se répand. Selon un sondage réalisé l'an dernier, 17% des Français en portaient un, contre 10% en 2010. La proportion montait même à 27% chez les moins de 35 ans. Faut-il pour autant l'accepter sans réserve au travail ? Certes, la loi interdit de discriminer un salarié en raison de son apparence physique, mais elle ne dit pas pour autant que tout est permis. L'entreprise peut imposer des restrictions, à condition de justifier sa position, selon le poste occupé. Elle peut estimer que les salariés en contact avec les clients, les fournisseurs et d'autres prestataires ne doivent pas arborer leurs aigles, motifs floraux ou signes cabalistiques en mission. Air France interdit ainsi à ses stewards – et cela figure dans son règlement intérieur – de montrer leurs tatouages. Et si le tatouage ne peut pas être caché par le vêtement, il existe d'excellents fonds de teint qui assurent un parfait maquillage...

71%
des personnes
tatouées n'essaient
pas de le cacher
au bureau

52%
ont déjà eu
des remarques
négatives

SOURCE : SONDAJE QAPA,
SEPTEMBRE 2019

non

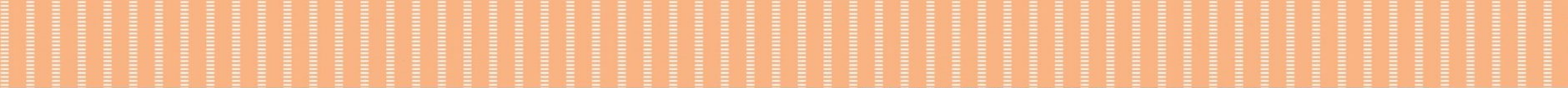
Premier cas de figure : un candidat se présente à un entretien d'embauche avec un tatouage très voyant. Si son profil est de qualité, l'employeur aurait tort de se priver de ses talents sous prétexte qu'il a un dessin d'oiseau ou d'ange sur le bras ou la cheville. Ce signe distinctif peut même être interprété comme la marque d'une forte personnalité. Seconde hypothèse, un salarié se fait tatouer après son recrutement. Le seul critère à avoir en tête, dans ce cas, est celui de l'impact sur l'image de l'entreprise. Que certains secteurs d'activité un peu old school, comme l'audit ou le conseil, s'en offusquent, passe encore. Mais ailleurs, et dans la mesure où le dessin gravé sur la peau n'est pas provocant, personne n'y prêtera attention. Tatoué ne rime plus avec paumé. Rappelez-vous d'ailleurs qu'un certain Winston Churchill avait une ancre marine tatouée sur l'avant-bras. Alors...

A person wearing a white lab coat and blue gloves is holding a large, round, fine-mesh sieve. The sieve is filled with a large pile of small, dark, round caviar eggs. The person's face is partially visible in profile, looking down at the sieve. The background is a plain, light-colored wall.

GRAND ANGLE

LE COURS DE L'OR GRIS AU PLUS HAUT

Le caviar, autrefois issu de la mer Caspienne, est désormais produit en élevage. Comme dans cette étonnante ferme à esturgeons en Belgique, près d'Anvers. Cœurs sensibles s'abstenir!



Une fois recueillis, les œufs d'esturgeon – il y en a ici pour environ 1,5 kilo – sont rincés à l'eau froide. Ils séchent ensuite sur ce grand tamis, avant d'être salés et mis en boîte.

LE CAVIAR REPRÉSENTE ENVIRON 15% DE LA MASSE DU POISSON

On fait passer une échographie aux esturgeons âgés de 2 ans afin de déterminer leur sexe. Les femelles seront élevées, tandis que quelques mâles reproducteurs seulement seront conservés. L'opération est répétée des années plus tard pour savoir si les œufs sont arrivés à maturité.



Pour la variété dite «sibérienne», la récolte se fait quand l'animal a 7 ans. La femelle esturgeon est tuée à l'aide d'un pistolet électrique d'abattage puis saignée. L'opérateur à droite a découpé le poisson et maintient son ventre ouvert. Sa collègue se charge de récupérer les ovaires de la femelle esturgeon, la rogue. L'opération est délicate : pour ne pas les souiller, on doit éviter que les poches d'œufs soient en contact avec l'animal.

500 TONNES D'ESTURGEONS BARBOTENT DANS CES PISCINES

Dans ces bassins alimentés par une source, les esturgeons sont regroupés par espèces – l'élevage en produit cinq différentes – et selon leur âge. Ils sont nourris avec des granulés de protéines marines à base d'anguilles des sables et de crustacés afin de donner un goût «sauvage» au caviar.




LES ÉLEVAGES EUROPÉENS TIENNENT LA DRAGÉE HAUTE AUX CHINOIS

C'est le mets des tsars, le synonyme absolu du luxe. Mais le caviar n'est pourtant plus ce qu'il était. Les esturgeons de la mer Caspienne, ceux qui produisaient la quasi-totalité de l'or gris – plus de 2 000 tonnes par an à la fin des années 1980 –, ont été presque tous anéantis par le braconnage et la pollution qui ont suivi l'écroulement de l'URSS. C'est pourquoi la chasse et le commerce ont été limités puis interdits, en 2008, par la Cites, la convention internationale en charge de la protection des espèces menacées. Aujourd'hui, à moins de mettre la main sur des produits de contrebande russes, ceux qui peuvent s'offrir du caviar savourent donc des œufs d'esturgeon d'élevage. La filière s'est progressivement

mise en place depuis une vingtaine d'années. Il a fallu du temps pour que l'offre décolle puisqu'il faut compter de sept à dix-huit ans (dans le cas de la plus prestigieuse des variétés, le béluga) pour que l'esturgeon femelle arrive à maturité.

Actuellement, le secteur est en plein boom : quelque 2 500 fermes aquacoles recensées dans le monde ont fourni 380 tonnes de caviar en 2018, soit une hausse de 25% en trois ans. Le principal producteur est la Chine (environ 100 tonnes), où l'esturgeon est aussi consommé pour sa chair. La Russie reste numéro 2 mondial (50 tonnes) mais exporte peu. Suit l'Europe, avec l'Italie (45 tonnes) qui fait un peu mieux que la France (40 tonnes), où l'on élève des esturgeons en Aquitaine. Royal Belgian

Caviar, l'unique producteur d'outre-Quévrain, avec une production annuelle proche de 5 tonnes, a ouvert ses portes à Capital. Une occasion exceptionnelle de découvrir un secteur qui n'aime guère s'exposer : les images de poissons éviscérés pour recueillir leurs œufs peuvent choquer une opinion publique de plus en plus sensible à la cause animale. Comme la plupart de ses concurrents du Vieux Continent, cette entreprise familiale produit le caviar à un prix de revient compris entre 350 et 400 euros le kilo, contre 250 pour les Chinois, dont la production est moins réputée. Dans tous les cas, l'or gris arrive 6 à 10 fois plus cher dans les assiettes. La faute aux nombreux intermédiaires qui le reconditionnent.  **Eric Wattez**

SUR CAPITAL.FR, FAITES LE PLEIN D'IDÉES POUR RÉALISER DE BONS PLACEMENTS

Contrats d'assurance vie, SCPI, programmes de logements neufs ou encore investissements dans les sociétés non cotées... En vous connectant sur Capital.fr, vous avez la possibilité d'accéder à différents services indépendants qui vous aident à faire les bons choix pour vos futurs placements. Ces services sélectionnés par notre rédaction sont accessibles via l'onglet Services (en haut à gauche de notre site, en bas sur la version mobile).

Choisir un contrat d'assurance vie ou une SCPI. Vous cherchez le contrat le mieux adapté à vos objectifs et au niveau de risques que vous êtes prêt à prendre pour faire fructifier votre épargne ou

préparer votre retraite ? Profitez de notre comparateur d'assurances vie : il vous permettra de faire votre choix parmi les meilleurs produits disponibles sur le marché. Pour ceux qui visent du rendement et un revenu immédiat, il est possible d'investir, hors contrat d'assurance vie, dans les sociétés civiles de placements immobiliers, qui ont le vent en poupe depuis quelques années. L'investissement en SCPI consiste à acquérir des parts d'une société qui achète et loue un parc immobilier constitué de murs de commerces, de bureaux, d'établissements de santé, d'hôtels... En contrepartie de sa mise, l'associé perçoit des loyers sous forme de dividendes. Là encore, notre service dédié vous permettra de faire le tri parmi

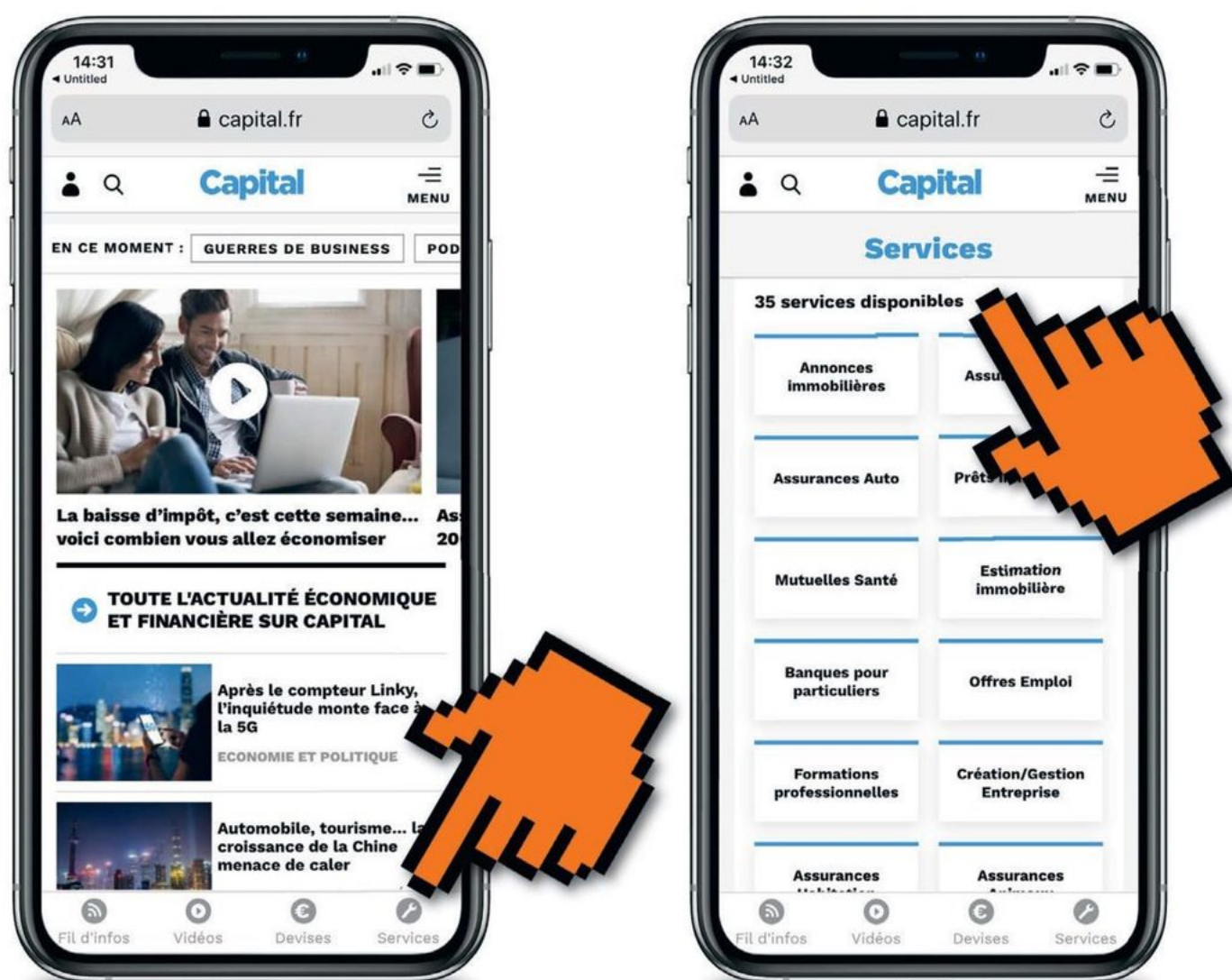
les différentes SCPI du marché et vous aidera ainsi à prendre les bonnes décisions.

Trouver et financer un bien immobilier.

Si vous préférez investir dans l'immobilier en direct, vous pouvez consulter nos services d'annonces immobilières et de programmes neufs dédiés à l'investissement, qui recensent des milliers d'offres réparties sur tout le territoire. Pour financer votre acquisition, notre comparateur de crédits immobiliers vous aidera à trouver les meilleurs taux du marché. Et si vous avez un logement à vendre, avant d'investir dans un nouveau bien, nous vous proposons un service qui vous permet d'estimer, en quelques minutes, le prix de n'importe quel bien.

Investir dans les PME. Sur Capital.fr, vous avez également la possibilité d'accéder à de belles entreprises non cotées à la recherche d'investisseurs. Grâce au dispositif connu sous le nom de IR-PME ou de niche fiscale «Madelin», vous aurez ainsi droit à une réduction d'impôts de 18% (portée peut-être cette année à 25%, sous réserve d'approbation de l'Europe) en conservant les actions au moins cinq ans.

Faire des économies. Sachez enfin que nous vous proposons en prime différents services pour réaliser des économies. Votre banque n'arrête pas d'augmenter ses tarifs ? Vous pouvez économiser jusqu'à 300 euros par an grâce à notre comparateur de banques. Vos assurances auto et habitation vous coûtent trop cher ? Nos comparateurs d'assurances vous aideront à dénicher des offres plus adaptées à votre profil. Pour tous ces services, donc, une seule adresse : Capital.fr ! ●



Épargne Retraite 2 Plus*

Dormez tranquille
*vosre épargne reste
en éveil*



Net de frais de gestion annuels de 0,36% et brut de prélèvements sociaux et fiscaux,
attribué sur le support en euros du contrat Épargne Retraite 2 Plus, pour l'année 2019,
sous réserve de la présence d'un capital constitué sur ledit support au 31/12/2019.

Les rendements passés ne préjugent pas des rendements futurs.

Choisir une assurance vie qui vous épargne des insomnies, *c'est reposant*

Parlons-en ensemble au 01 43 44 62 78 (prix d'un appel local).

ou sur asac-fapes.fr



Sélection Premium
Épargne
2018 - 2019



ÉPARGNE RETRAITE 2 PLUS
ASAC FAPES

ASAC
FAPES



Contrat régulièrement récompensé par des experts indépendants.

*Épargne Retraite 2 Plus est un contrat d'assurance-vie de groupe exprimé en euros et/ou en unités de compte, souscrit par l'ASAC, association loi 1901 et garanti par Allianz Vie, entreprise régie par le Code des assurances - SA au capital de 643 054 425 euros - 340 234 962 RCS Nanterre. Siège social : 1 cours Michelet - CS 30051 92076 Paris La Défense Cedex.

ASAC-FAPES est une marque de Fapes Diffusion, 31 rue des Colonnes du Trône - 75012 Paris - Enregistrée auprès de l'ORIAS n° 07 000 759 (www.orias.fr) en qualité de courtier en assurance (catégorie B au titre de l'article L520-1 II du Code des assurances), de courtier en opérations de banque et services de paiement et de mandataire non exclusif en opérations de banque et services de paiement.



Contrat également accessible via Tégo, association régie par la Loi 1901, SIRET 850 564 402 00012 - siège social : 153, rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris.

Réalisation : Agence SMALL PLANET. **COMMUNICATION À CARACTÈRE PUBLICITAIRE**



Pour vous l'assurance vie plus performante

Vous proposer moins de frais c'est vous offrir plus de performance.

Avec le contrat d'assurance vie Darjeeling, vous bénéficiez de 0 frais d'entrée, 0 frais de versement, 0 frais d'arbitrage et des frais sur encours réduits*.

Pour vous, nous en ferons toujours un peu plus pour vous permettre d'épargner mieux.

#LassuranceViePourVous

*Frais annuels de gestion sur encours en gestion libre : 0.60 %. Le contrat peut comporter d'autres frais, se référer aux conditions générales. Darjeeling est un contrat individuel d'Assurance Vie de type multisupport, libellé en Unités de Compte et euros dont l'assureur est SwissLife Assurance et Patrimoine. Le document d'informations clés du contrat Darjeeling contient les informations essentielles de ce contrat. Vous pouvez obtenir ce document en vous rendant sur [Placement-direct.fr/Darjeeling](https://placement-direct.fr/Darjeeling). Placement-direct.fr est le nom commercial de SAS Placement Direct, société de courtage en assurances dont le siège social est situé 105 rue Jules Guesde - 92300 LEVALLOIS-PERRET, au capital de 250 000 euros, immatriculée au RCS de Nanterre sous le n°422 833 434 et inscrite à l'ORIAS en tant que courtier sous le n°07 004 910 www.orias.fr. Crédit photo : Shutterstock - 04/2020 >✕ FST L

Document à caractère publicitaire.



PLACEMENT DIRECT • FR

PARLONS BIEN, ÉPARGNONS MIEUX.