



Guide pratique

# 18 Conseils pour bien investir en Assurance-vie



gestion de  
patrimoine

# Sommaire

<b>À PROPOS</b> .....	<b>p.3</b>
<b>L'ASSURANCE-VIE ÇA VOUS PARLE ?</b> .....	<b>p.5</b>
<b>COMMENT FONCTIONNE L'ASSURANCE-VIE ?</b> .....	<b>p.6</b>
<b>LES GRANDES IDÉES REÇUES SUR L'ASSURANCE-VIE</b> .....	<b>p.18</b>
<b>LES BONS TIPS À CONNAÎTRE</b> .....	<b>p.24</b>
<b>COMMENT CHOISIR SON CONTRAT ?</b> .....	<b>p.29</b>

## À PROPOS

Lancé en 2008, au moment de la crise financière des subprimes, le site internet [gestiondepatrimoine.com](http://gestiondepatrimoine.com) est une plateforme de contenu pédagogique sur la gestion de patrimoine.

L'idée était simple. Alors que pour beaucoup d'investisseurs cette période était plutôt propice à faire le dos rond, nous étions convaincus que l'opportunité était parfaite pour se positionner sur des actifs dynamiques.

Pourquoi une telle dichotomie entre professionnels de l'investissement et investisseurs ? Selon nous, par un simple manque de connaissances et d'éducation en matière d'investissement financier.

Nous voilà donc partis pour rédiger des articles sur l'investissement financier, les dispositifs d'optimisation fiscale, le droit de la famille, l'investissement immobilier, l'anticipation de la retraite, l'entreprise, l'expatriation et tous les sujets en lien avec l'organisation d'un potentiel patrimoine.

**Notre objectif : partager nos connaissances avec vous, internautes et curieux, qui parcourez le web à la recherche d'informations, de conseils et de réponses sur la création et l'organisation de votre patrimoine.**

Professionnels de la gestion de patrimoine depuis toujours, nous avons à cœur de rédiger des contenus compréhensibles, illustrés et à forte valeur ajoutée pour que vous puissiez facilement appréhender l'univers patrimonial qui nous entoure.

Homme et femme, salarié ou chef d'entreprise, au démarrage de votre vie professionnelle, à l'aube d'un mariage ou d'un départ à la retraite, en quête d'un meilleur pouvoir d'achat ou plus simplement dans l'anticipation d'une sécurité pour votre vie future, c'est pour vous que nous existons !

Voilà donc la genèse de la création de [gestiondepatrimoine.com](http://gestiondepatrimoine.com) : permettre à tout le monde d'avoir un accès facilité à la connaissance patrimoniale car ce n'est pas demain que la finance ou la gestion de patrimoine sera dispensée dans nos écoles.

Bonne lecture !

*François, Philippe et toute l'équipe*

Depuis bientôt 15 ans, gestiondepatrimoine.com c'est :

Une plateforme digitale multicanale (lecture, audio, vidéo)  
qui parle à une communauté de 100 000 visiteurs chaque mois.

**400**

**articles** et une quinzaine de **guides pratiques** pour aborder les premiers thèmes

**8**

**thématiques** pour vous spécialiser sur un sujet en particulier

**15 000**

personnes chaque mois qui lisent notre **newsletter**

Pour vous accompagner, vous avez [Bonjour Patrimoine](#), un cabinet de gestion de patrimoine composé d'une trentaine d'hommes et de femmes tous experts en organisation patrimoniale.



Avec gestiondepatrimoine.com,  
prenez en main l'avenir de votre patrimoine



-  [Gestiondepatrimoine.com](#)
-  [@GestionDePatrimoineTV](#)
-  [@gestiondepatrimoine](#)
-  [@gestiondepatrimoine.com](#)
-  [gdpatrimoine](#)
-  [Gestiondepatrimoine.com](#)

**RETROUVEZ-NOUS !**

# L'ASSURANCE-VIE ÇA VOUS PARLE ?

Jusque-là c'est normal car il existe **54 millions de contrats en France !**

Vous en avez donc forcément ouvert une fois dans votre vie ; conseillé par votre banquier, par un courtier, par vous-même après de nombreuses recherches sur internet, ou encore bien aiguillé par un CGP après un bilan complet de votre situation patrimoniale.

**L'assurance-vie est le placement préféré des Français.** Chiffres à l'appui, les compagnies d'assurance ont collecté en 2021 environ 151 milliards d'euros avec une collecte nette (versements ou souscriptions diminués des rachats) de 23 milliards d'euros. 2021 fut une année record, portant **le montant total des contrats d'assurance-vie en France à 1 753 milliards d'euros (équivalent à 80% du PIB Français).**

## Pourquoi cet engouement ?

Et bien parce que l'assurance-vie est plusieurs choses à fois ! Souvent comparée à un véritable « couteau-suisse » c'est une **solution patrimoniale indispensable dans la construction d'un patrimoine.** « Les bons outils font les bons ouvriers », initialement conçue comme une assurance, elle sert aujourd'hui à **épargner, percevoir des revenus complémentaires, préparer sa retraite, ou encore organiser et transmettre une partie de son patrimoine financier.**

**C'est donc à la fois une solution**

**d'épargne pour capitaliser, une solution de prévoyance pour se prémunir de certains risques et une solution d'optimisation fiscale.**

Si on vous a conseillé d'ouvrir un contrat d'assurance-vie, c'est une bonne chose car il s'agit de **la meilleure solution avec le PEA pour valoriser votre patrimoine financier.** En effet, l'assurance-vie vous permet d'investir sur une multitude de classes d'actifs (actions, obligations, immobilier, private equity, etc) sans payer de fiscalité sur les intérêts générés.

Cela favorise la capitalisation de votre épargne et la production d'intérêts composés.

**Cela étant, avez-vous appréhendé tous les tenants et aboutissants de cet outil patrimonial ? Savez-vous qu'il existe autant de contrats que de besoins ou de stratégies patrimoniales ?**

Ouvrir un contrat c'est bien ! Ouvrir le bon contrat c'est mieux.

Souvent mal comprise et victime d'idées reçues, on vous explique tout sur le fonctionnement de l'assurance-vie dans ce guide. Nous nous attarderons surtout à **déjouer les idées reçues et à vous donner les tips patrimoniaux essentiels.** Vous apprendrez également notre **arbre de décision** pour accompagner nos clients à choisir le contrat adapté. Vous connaîtrez tous les secrets (ou presque) de ce fabuleux support d'investissement.

# COMMENT FONCTIONNE L'ASSURANCE-VIE ?

## Les bases de l'assurance-vie

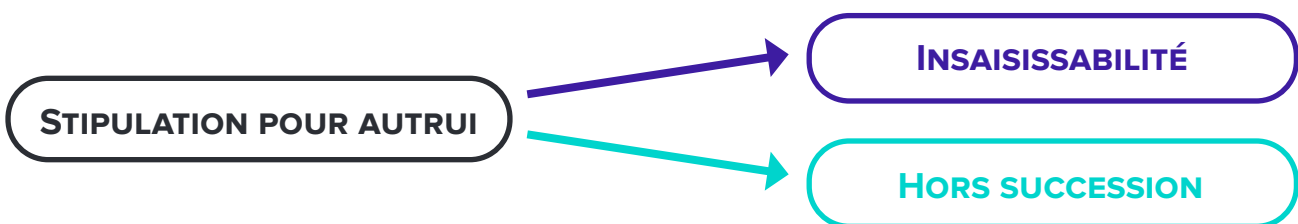
L'assurance-vie est un placement financier, dont l'assuré peut bénéficier de son vivant, et qui sera transmis à ses bénéficiaires lors de son décès. Il s'agit d'un **contrat d'épargne totalement libre et disponible à tout moment**.

### L'info en plus :

**Ne pas confondre assurance-vie et assurance décès qui permet, en contrepartie du versement d'une prime d'assurance, de percevoir le versement d'un capital en cas de décès de l'assuré, au profit de son ou ses bénéficiaire(s).**



Le contrat d'assurance-vie est un contrat aléatoire constitutif d'une stipulation pour autrui. Ce mécanisme permet à l'assurance-vie d'avoir 2 forces essentielles : **l'insaisissabilité** et le fait qu'elle soit dite « **hors succession** ».



En décidant de souscrire un contrat d'assurance-vie, vous avez plusieurs possibilités pour verser l'argent :

- en **une seule fois** (versement unique) ;
- **quand vous le souhaitez** (versement libre) ;
- ou encore **de manière programmée**, tous les mois / trimestres / semestres par exemple, par prélèvement sur votre compte (versement programmé).

Cette dernière stratégie est particulièrement intéressante pour limiter les aléas sur les marchés financiers mais nous y reviendront plus tard !



## La stratégie de versement, la clé d'un bon investissement

**La stratégie de versement va dépendre de votre stratégie patrimoniale dans sa globalité** car vous avez la possibilité d'épargner sur de très nombreux supports (voir dernière partie).

### Note :

**La souscription d'un contrat d'assurance-vie peut être conclue par une ou plusieurs personnes juridiquement capable(s), sans condition d'âge :**

- souscription simple
- co-souscription

**Les modalités de souscription doivent être soigneusement étudiées en fonction de votre régime matrimonial, de l'origine des fonds et de vos objectifs familiaux.**

En effet, **l'assurance-vie est une enveloppe juridique et fiscale. Mais c'est aussi une très belle enveloppe financière.** L'assurance-vie est dite « multisupport » car il est possible d'y souscrire de nombreux supports différents.

Une fois votre argent versé au contrat, vous avez le choix d'investir sur :

FONDS EN EUROS	UNITÉS DE COMPTE
Votre épargne n'est pas soumise aux mouvements des marchés financiers.	Vous avez un choix varié de supports (secteurs d'activité, géographie) offrant une espérance de gain supérieur au rendement du fonds en euros.
MAIS le rendement moyen des fonds euros est limité et tend à diminuer depuis plusieurs années.	MAIS votre épargne / capital ne sont pas garantis, vous pouvez perdre votre argent.

Les fonds euros sont gérés par l'assureur et investis essentiellement en obligations d'État. Avec **l'effet cliquet**, votre patrimoine ne pourra que progresser, année après année, mais le **rendement** est **très faible** (rentabilité moyenne de 1% en 2021) et **ne vous permet pas de lutter efficacement contre l'inflation**.

Les fonds euros doivent être une poche dans votre gestion de trésorerie à court/moyen terme **mais sûrement pas une stratégie long terme si vous ne souhaitez pas vous appauvrir.**

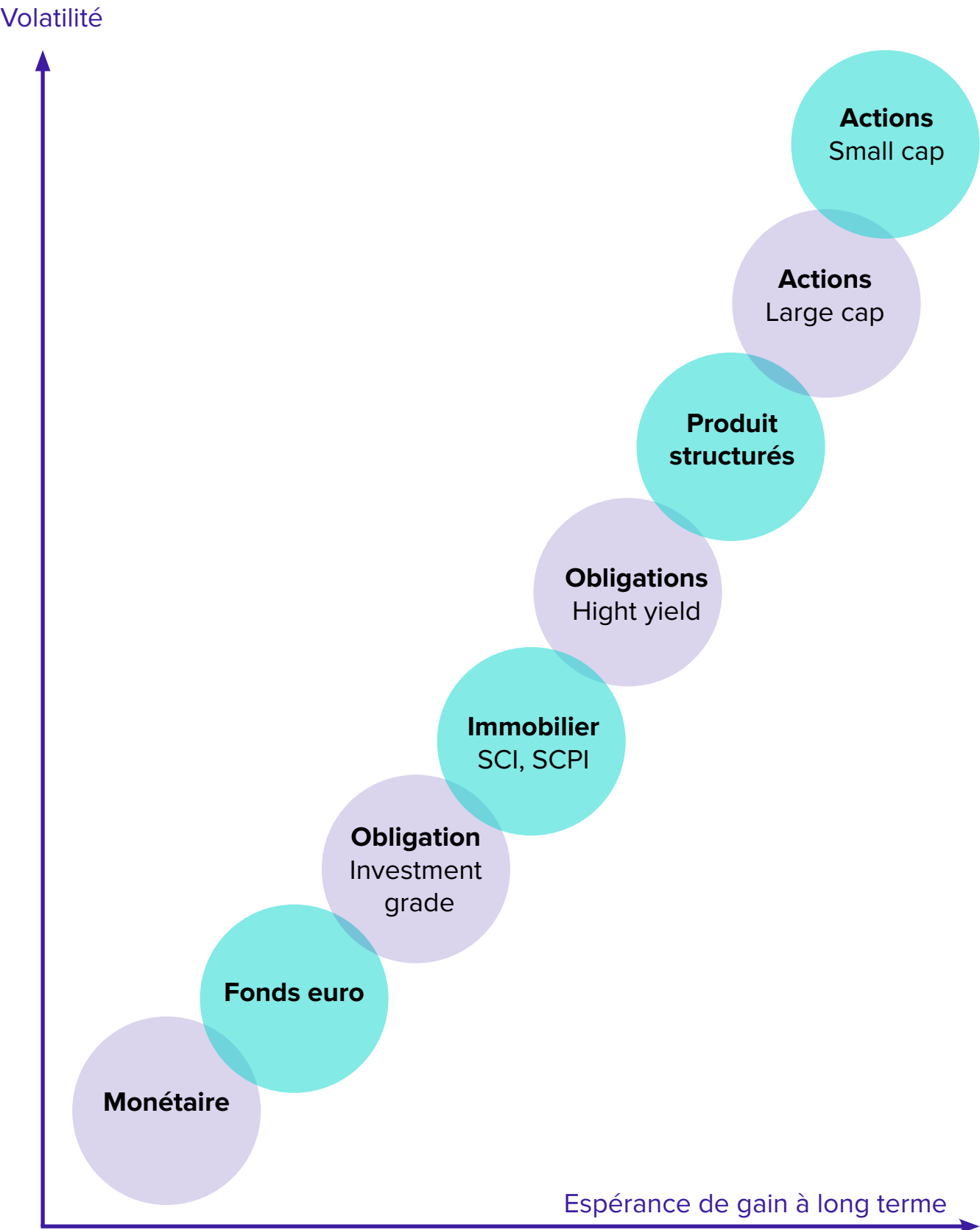
ASSURANCE-VIE MULTISUPPORT

Fonds euros	Unités de compte
<div>Fond euros classique</div>	<div>OPCVM (fond d'actions et /ou obligations)</div>
<div>Fonds euros dynamique</div>	<div>SCPI-OPCI-SCI (immobilier «pierre papier»)</div>
<div>Fond euros classique</div>	<div>Trackers (paniers d'actions répliquant un indice)</div>
<div>Capital garanti</div>	<div>Titre vifs (action ou obligations en direct)</div>
<div>Risque de perte en capital</div>	<div>Produits structurés</div>





Les unités de compte présentent un risque de perte en capital : elles sont plus risquées mais offrent une meilleure espérance de gain à long terme.



## Sur quels supports investir ?

Pour cela, vous pouvez gérer vous-mêmes (on appelle ça de la gestion libre) ou faire appel à des professionnels pour vous accompagner. Il existe de nombreuses possibilités d'accompagnement plus ou moins poussées :

- par une **société de gestion** : gestion pilotée, gestion sous mandat, fonds internes dédiés ou fonds internes collectifs pour les contrats luxembourgeois ;
- sous la **supervision de votre CGP** : la gestion libre conseillée ou la gestion déléguée.

**Le choix de la stratégie de gestion doit être la résultante d'un cheminement patrimonial complet pour déterminer la stratégie la plus pertinente pour vous par rapport à vos envies, vos besoins, vos objectifs et ce que vous êtes prêt à supporter en termes de coût.**

Voici quelques explications sur les principaux modes de gestion.

- **La gestion pilotée** : le client choisit auprès de la compagnie d'assurance une orientation de gestion en cohérence avec son profil de risque. La sélection des supports et les propositions d'arbitrages sont effectuées par la société de gestion auprès de la compagnie d'assurance. Les seuils d'accès dépendent de la compagnie sélectionnée.
- **Les fonds internes dédiés (FID)** : créés exclusivement pour vous en fonction de votre profil investisseur, le FID ouvre les portes d'un large univers d'investissement : actions, obligations, produits structurés et de nombreux OPC. Il est souvent accessible à partir de 250 000 euros.
- **La gestion déléguée** : vous confiez à votre CGP, via la signature d'un mandat d'arbitrage, la sélection et le choix des supports ainsi que les arbitrages entre eux. Vous déléguez également la mise en place d'options d'arbitrages programmés sur votre contrat.

### À savoir :

Le choix des supports n'est pas définitif.

Vous pouvez « arbitrer » le contrat en cours de vie. C'est-à-dire répartir votre argent comme vous le souhaitez entre les supports (fonds en euros vers les UC et vice-versa). **La stratégie de départ n'est pas gravée dans le marbre, il faudra la faire vivre dans le temps !**



## Les options de gestion : quelle utilité ?

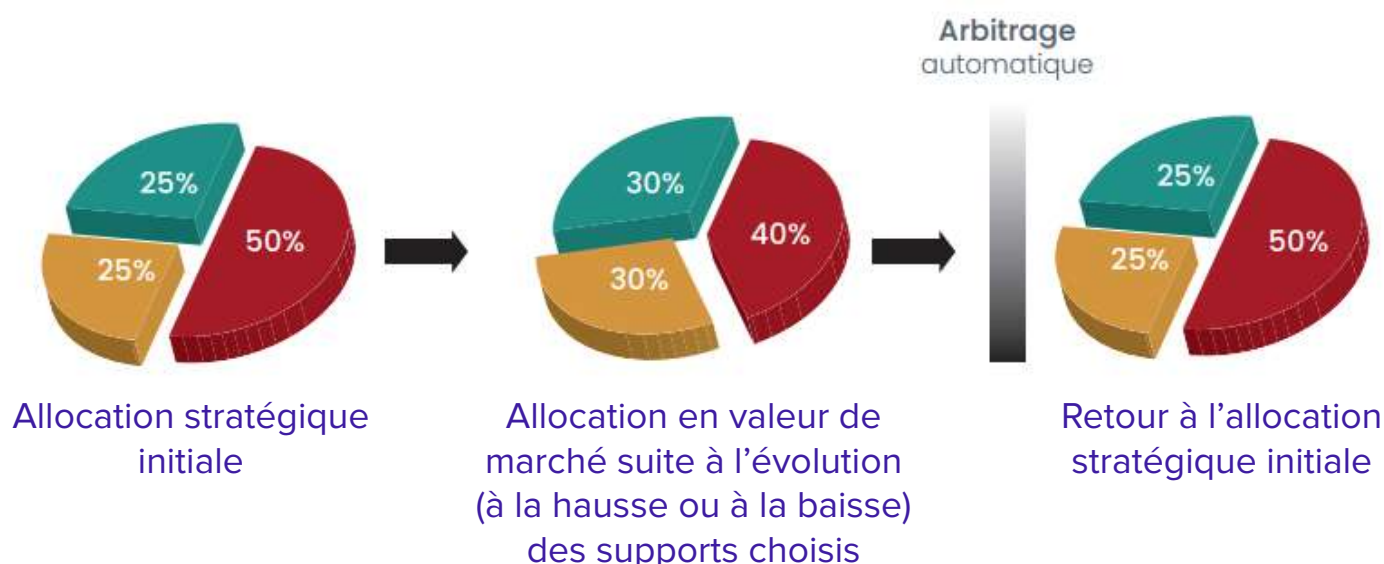
La modification des supports peut être **manuelle** ou **automatique**. Les contrats proposent en effet des options de gestion permettant d'**automatiser la sortie ou l'entrée vers d'autres supports**. Cela est particulièrement intéressant **dans l'hypothèse de marchés financiers chahutés ou pour sécuriser vos gains** au fur et à mesure.

Mais attention, ces options ne sont **pas accessibles pour tous les modes de gestion**.

Voici les principales options que l'on rencontre dans les contrats en gestion libre ou en gestion déléguée :

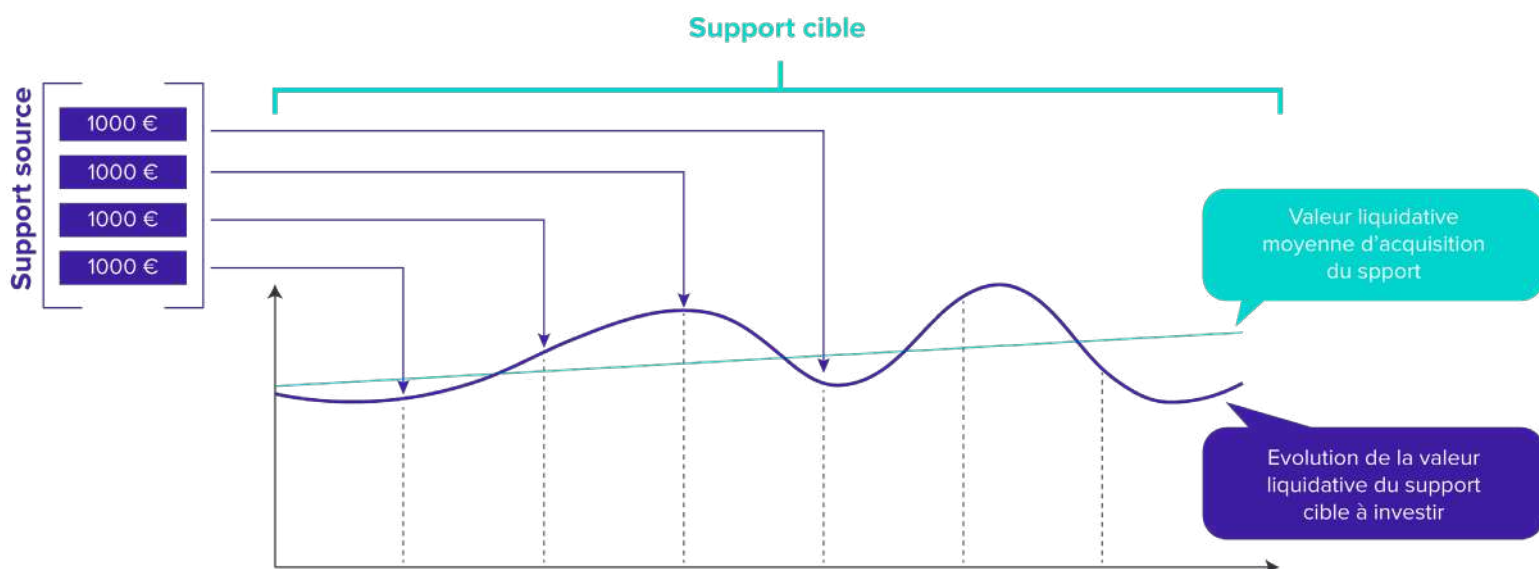
### Le rééquilibrage automatique

L'objectif de cette option est de **conserver l'allocation d'actifs d'origine d'un contrat**. Vous contrôlez ainsi son exposition au risque. À échéance constante (mois, trimestre, semestre ou année), un arbitrage automatique permet de rééquilibrer la répartition de votre capital, conformément à sa répartition initiale.



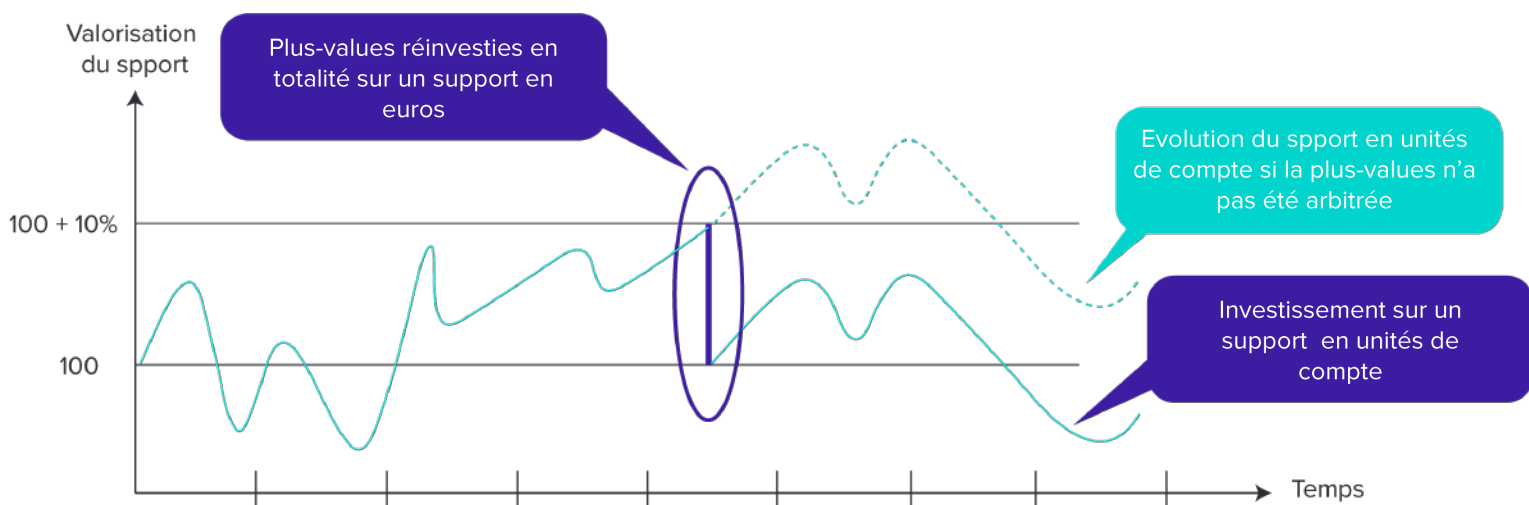
## Le lissage des investissements

Cette option vous permet d'**investir de manière progressive et régulière sur un support donné en lissant les cours d'achat**. Cette option peut être utilisée pour dynamiser le capital, investi à l'origine sur un support en euros (support source), qui sera arbitré au fur et à mesure vers des supports plus dynamiques (supports cibles).



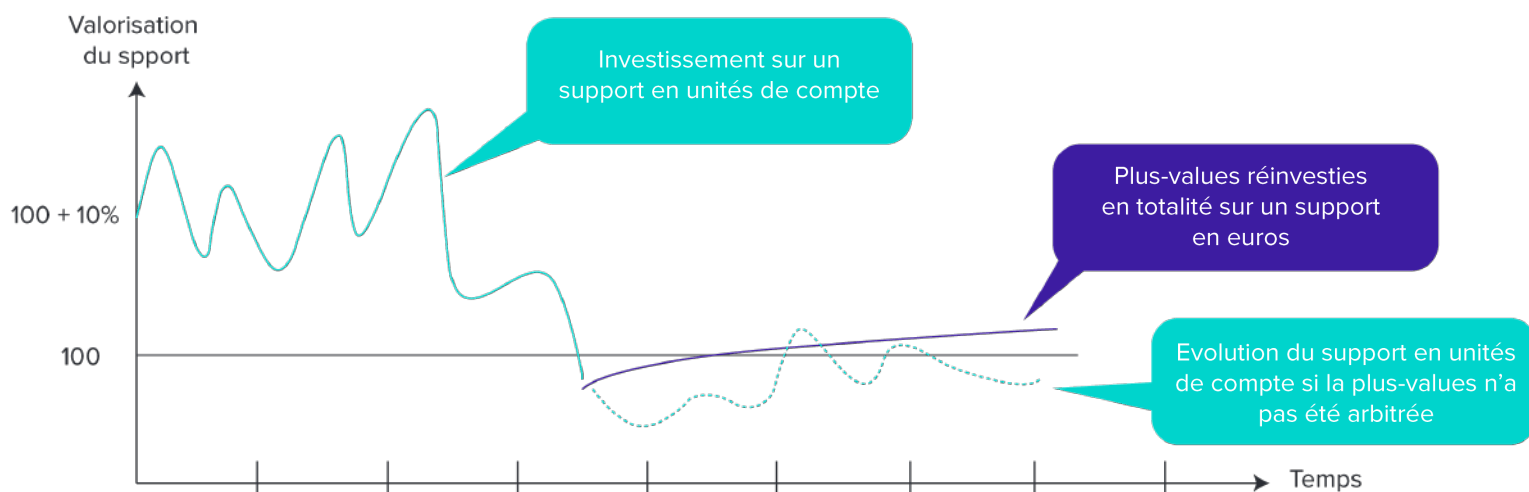
## L'écrêtage des plus-values par supports

L'écrêtage des plus-values permet de **sécuriser les plus-values** constatées sur un support en les orientant vers un support plus prudent ou de les dynamiser en les orientant vers un support plus offensif.



## L'arrêt des moins-values par supports

L'arrêt des moins-values par support permet de se désengager totalement d'un support libellé en unités de compte lorsque celui-ci enregistre une baisse.



### À savoir :

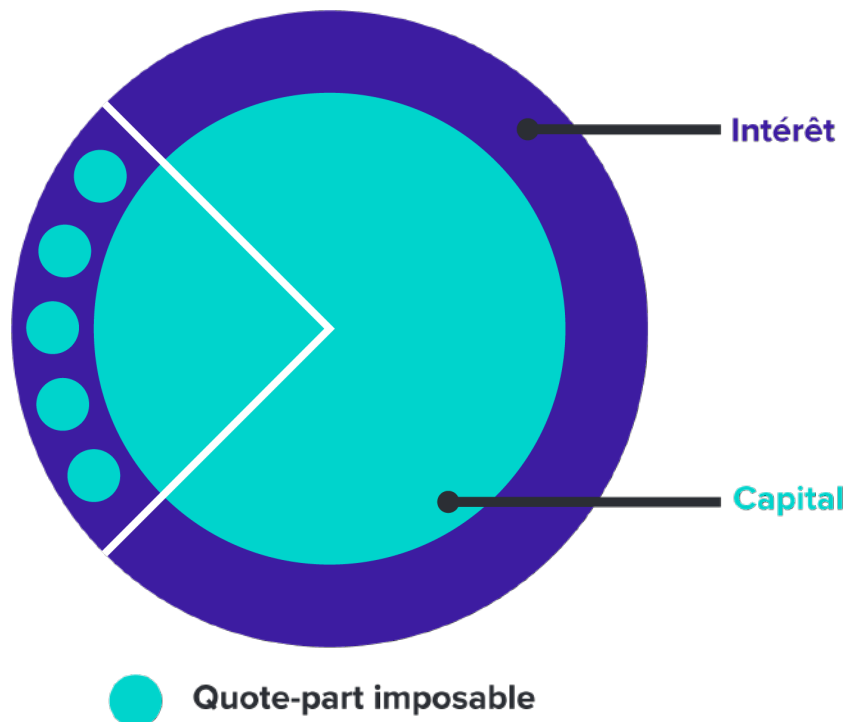
Contrairement à une idée reçue, **votre argent reste disponible à tout moment**, vous êtes libre de faire des rachats (= retraits d'argent) quand vous le souhaitez (total, partiel ou programmé). Après un rachat (sauf rachat total) le contrat reste ouvert et vous pouvez continuer à épargner.

**Les rachats partiels programmés**, c'est-à-dire des virements permanents (mensuels, trimestriels ou semestriels), de votre contrat d'assurance-vie vers votre compte courant, sont une **bonne solution pour mettre en place une stratégie de revenus complémentaires**.

## La fiscalité de l'assurance-vie

C'est au moment du rachat que vous êtes fiscalisé.

- l'imposition ne porte que sur la quote-part d'intérêts comprise dans le rachat (= capital exonéré) ;



- **le taux d'imposition peut être relativement faible !** En ouvrant un contrat aujourd'hui, le taux de taxation sera de 12,8 % (éventuellement 7,5 % si le contrat a plus de 8 ans et que vous avez moins de 150 000 € sur tous vos contrats) ;
- **les prélèvements sociaux** (taux de 17,2 %) **sont retenus chaque année** ou lors du rachat selon le support choisi.

Lors du rachat, vous pouvez opter pour :

- **l'imposition selon le barème progressif de l'impôt sur le revenu**, si ce choix est plus favorable. Il s'agit d'une option globale annuelle qui concerne l'ensemble des revenus de capitaux mobiliers perçus dans l'année d'imposition. Toutefois, cette alternative s'avère avantageuse uniquement pour les foyers non-imposables à l'impôt sur le revenu.
- **le prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) ou le prélèvement forfaitaire unique (PFU)** ;



**La fiscalité a changé depuis le 27 septembre 2017.** Voici un état des lieux de la fiscalité avant et après cette date compte tenu de l'ancienneté du contrat :

	Primes versées avant le 27/09/2017			Primes versées à partir du 27/09/2017		
Ancienneté du contrat	< 4 ans	4-8 ans	> 8 ans	< 8 ans	> 8 ans	
Montant des primes versées	Toutes primes confondues			< 150 000 €	> 150 000 €	
Imposition hors du rachat	PFL 35 % + PS 17,2 %	PFL 15 % + PS 17,2 %	PFL 7,5 % + PS 17,2 %  Après abattement annuel de 4 600 € ou 9 200 €	PFU 12,8 % + PS 17,2 %	PFL 7,5 % + PS 17,2 %  Après abattement annuel de 4 600 € ou 9 200 €	PFU 12,8 % + PS 17,2 %  Après abattement annuel de 4 600 € ou 9 200 €
	52,2 %	32,2 %	24,7 %	30 %	24,7 %	30 %

### À savoir :

**Les rachats effectués après 8 ans continuent de bénéficier d'un abattement annuel de 4 600 € pour une personne seule ou de 9 200 € pour un couple**, appliqué sur les revenus générés par les versements.

L'abattement de 4 600 € et 9 200 € s'impute par priorité :

- sur les produits des primes versées avant le 27 septembre 2017 pour lesquels l'option pour le PFL n'a pas été effectuée ;
- puis sur les produits des primes versées avant le 27 septembre 2017 soumis au PFL ;
- puis sur les produits des primes versées à compter du 27 septembre 2017;
- et, lorsque l'option « globale » pour l'imposition au barème progressif n'a pas été effectuée :
  - sur les produits des primes versées à compter du 27 septembre 2017 imposable au taux de 7.5 % ;
  - puis sur les produits des primes versées à compter du 27 septembre 2017 imposable au taux de 12.8 % ;

## Cas particulier : la transmission en cas de décès

**Lors de votre décès, les capitaux de votre assurance-vie sont transmis aux bénéficiaires que vous avez choisis et désignés dans la clause bénéficiaire du contrat.**

Le bénéficiaire est la personne qui recueille les capitaux au décès de l'assuré. Il est mentionné dans la clause bénéficiaire.

**La désignation du bénéficiaire peut être modifiée à tout moment avant le dénouement du contrat.** Aucun formalisme particulier n'est requis : la désignation peut être faite sur papier libre par courrier ou bien par testament enregistrée chez un Notaire ou non.

Une attention particulière doit être portée à la rédaction de la **clause bénéficiaire** afin de tenir compte de votre situation familiale, de votre volonté en matière de transmission et surtout pour éviter toutes complications postérieures (remise en cause de cette attribution par les héritiers).

**La rédaction de la clause bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie conditionne l'exécution et la réussite de votre stratégie patrimoniale globale.**

C'est un exercice souvent délicat. L'appui d'un conseiller est essentiel car **de la bonne rédaction de cette clause dépend le respect de votre volonté** ainsi que, parfois, le **régime fiscal applicable aux capitaux décès**. Il conviendra d'être précis pour sa rédaction.



La fiscalité «décès» dépend de votre âge au jour de chaque versement (le conjoint/partenaire de pacs est exonéré dans tous les cas).

Capital versé sur votre assurance-vie AVANT VOS 70 ANS	Capital versé sur votre assurance-vie APRÈS VOS 70 ANS
Chaque bénéficiaire peut recevoir jusqu'à <b>152 500 €</b> sans payer de fiscalité	Chaque bénéficiaire peut recevoir jusqu'à <b>30 500 €</b> sans payer de fiscalité
Base de calcul pour la fiscalité : primes versées + intérêts accumulés  < 152 500 € = exonération  de 152 501 € à 852 500 € (soit sur 70 000 €) = taux d'imposition 20 % > 852 500 € = taux d'imposition 31,25 %	Base de calcul pour la fiscalité : primes versées uniquement  < 30 500 € = exonération  > 30 500 € = droits de succession (taux d'imposition de 5 à 60 % selon le lien de parenté)

#### À savoir :

**L'abattement de 152 500 € est pour chacun des bénéficiaires désignés !**

**Exemple :** une personne peut transmettre  $3 \times 152\,500\,€ = 457\,500\,€$  à ses 3 enfants ou neveux et nièces gratuitement grâce à l'assurance-vie et sans utiliser les autres abattements possibles (il restera toutefois les prélèvements sociaux à payer).

**L'abattement de 30 500 € est à répartir entre tous les bénéficiaires au prorata des capitaux perçus.**

Pour les versements réalisés après 70 ans, et dans le cadre du calcul des droits de mutation à titre gratuit, seul le montant des primes nettes versées est pris en compte : **il n'est pas tenu compte des intérêts capitalisés sur le contrat, entre la date de versement des primes et la date du décès de l'assuré.**

Les bénéficiaires ne sont pas forcément le conjoint ou les enfants, ils peuvent être des parents éloignés, ou même des tiers, la fiscalité avantageuse est la même !

Par ailleurs, au décès de l'assuré la compagnie d'assurance effectue une **retenue à la source pour le paiement des prélèvements sociaux restants dus** avant de verser les capitaux au(x) bénéficiaire(s) désigné(s).

# LES GRANDES IDÉES REÇUES SUR L'ASSURANCE-VIE

Même si le fonctionnement de l'assurance-vie nous semble familier, il n'en reste pas moins qu'elle a son lot d'idées reçues.

Voici une compilation des grandes idées reçues que nous ont remontées nos clients.

## IDÉE REÇUE N°1 : Les fonds sont bloqués 8 ans

**Faux.** Cette idée reçue provient souvent d'une information communiquée par votre banquier. **L'assurance-vie n'est aucunement bloquée.** Elle reste entièrement disponible à tout moment sous réserve de la fiscalité et de la stratégie de gestion en place.

Cela étant, il est vrai qu'**au-delà de 8 ans, l'assurance-vie bénéficie d'un régime fiscal préférentiel** comme nous avons pu vous l'indiquer plus haut.

## IDÉE REÇUE N°2 : Capital garanti

**Partiellement vrai.** Avec **l'effet cliquet** sur le fonds en euros, **le capital et les intérêts acquis chaque année sont garantis.** Pour les contrats en UC (Unités de Compte), la compagnie garantit seulement le nombre d'unités de comptes mais non leur valeur au cours de l'exécution du contrat. Le capital n'est donc pas garanti, il peut varier à la hausse comme à la baisse en fonction de l'évolution de la valeur des unités de compte sur le contrat, elles-mêmes reflétant les fluctuations des marchés boursiers de référence.

**Mais** dans la **limite théorique de 70 000 €** par assureur sachant que le fonds de garantie est provisionné à hauteur de 20 milliards d'euros pour 1800 milliards d'euros d'encours, soit 1% du total de l'épargne en assurance-vie.

→ Si la situation de faillite vous inquiète, vous pouvez multiplier les contrats auprès de plusieurs assureurs pour profiter au maximum de cette garantie.

→ Si cette situation vous inquiète **vous avez la possibilité de souscrire un contrat d'assurance-vie dont le siège social de la compagnie est au Luxembourg car il n'y a pas de limite de garantie** en capital par le Grand Duché du Luxembourg avec le triangle de sécurité (voir notre guide dédié).

### **IDÉE REÇUE N°3 : Tous les contrats se valent**

**Faux.** Il existe des contrats de mauvaise qualité monosupport ou multi-support mais mono-gestionnaire (proposé essentiellement par les banques, les mutuelles ou les associations), des contrats de moyenne facture multi-support multi-gestionnaire (contrat internet par des courtiers en ligne ou des fintech, contrat de banques privées), des contrats haut de gamme à architecture ouverte proposés par les CGP ou les gestions de fortunes accessibles et enfin des contrats de droit luxembourgeois destinés le plus souvent à une clientèle fortunée ou expatriée.

**La force de votre CGP est de pouvoir vous proposer des contrats haut de gamme avec un ticket d'entrée très facilement atteignable. Pourquoi rouler en Renault alors que l'on peut s'offrir une Ferrari ?**

### **IDÉE REÇUE N°4 : Les contrats internet sont moins chers**

**Faux.** Les contrats internet (contrat de moyenne gamme voire supra) **sont marketés pour vous faire croire qu'ils sont moins chers.** En analysant les détails, **les contrats haut de gamme que nous vous proposons sont structurés pour avoir une tarification identique** et en plus de ça vous avez à disposition les services et les conseils de votre CGP pour vous accompagner dans sa gestion et son pilotage dans le temps. La bonne stratégie n'est pas figée : il faut la faire vivre tout au long des années .des années.

### **IDÉE REÇUE N°5 : « Je suis obligé de verser régulièrement sur mon contrat »**

**Faux.** Il n'existe aucune obligation de versement ponctuel ou régulier sur votre contrat.

Cela étant, **mettre en place une stratégie de versements réguliers permet de lisser les fluctuations des marchés en diminuant les risques et donc espérer une meilleure valorisation du capital investi :**

- en **période de hausse** des marchés, **votre investissement sera valorisé** au fur et à mesure des versements ;
- en **période de baisse** des marchés, **vous subirez moins fortement les effets négatifs sur l'épargne investie.**



## **IDÉE REÇUE N°6 : C'est quelque chose que vos grand-parents/parents peuvent faire pour vous**

**Vrais !** C'est un **bon réflexe** à avoir **si vous avez des enfants ou des petits-enfants**.

Ouvrez leur un contrat d'assurance-vie pour leur **mettre de l'argent de côté lors d'évènements familiaux** ou **régulièrement** pour financer leur étude ou **pour leur servir d'apport dans la vie plus tard**.

Si vous êtes dans cette optique, la souscription doit être accompagnée d'un pacte adjoint à un don manuel réalisé pour la souscription. Le choix de la compagnie qui vous laissera le maximum de souplesse pour piloter est essentiel.

**Le pacte adjoint au don manuel est un outil qui vous permet d'encadrer un don manuel réalisé via un contrat d'assurance-vie ou de capitalisation.**

Grâce à lui, vous définissez les modalités de gestion des sommes données, par exemple :

- vous pouvez **choisir le contrat d'assurance-vie** sur lequel les fonds seront placés ;
- vous pouvez **choisir l'âge auquel la personne recevant le don aura le droit dedisposer des fonds versés** sur le contrat sous réserve de pouvoir justifier d'unintérêt sérieux et légitime (par exemple, à son 25ème anniversaire) ;
- vous pouvez **choisir**, si nécessaire, **la (les) personne(s) administrant les sommes placées sur le contrat jusqu'à la majorité de l'enfant**.

Le pacte adjoint vous permet de maîtriser votre transmission et de la faire ainsi dans des conditions optimales à la fois pour vous et le donataire. Il est donc important de le rédiger avec soin.

## **IDÉE REÇUE N°7 : Les bons contrats sont réservés aux personnes fortunées**

**Faux !** Comme indiqué plus haut, que ce soient les contrats internet (contrat moyenne gamme) ou les contrats que peut vous proposer votre CGP (contrat haut de gamme à architecture ouverte ou contrat Luxembourgeois), **il n'est pas nécessaire d'avoir de gros moyens pour avoir accès à des contrats de bonne facture**.

Cela étant, il est vrai que, pour avoir accès à certains supports ou à certains types de gestion, le minimum à verser peut être important.



## **IDÉE REÇUE N°8 : L'assurance-vie n'est utile que pour la transmission**

**Faux** . Même s'il est vrai que l'assurance-vie est une formidable enveloppe de transmission pour les primes versées avant vos 70 ans (abattement de 152 500€ par bénéficiaire), elle demeure aussi **une très bonne enveloppe pour percevoir des revenus réguliers ou ponctuels dans un cadre fiscal préférentiel, valoriser votre patrimoine en franchise de fiscalité** (IR, IFI et prélèvements sociaux), le diversifier ou en déléguer la gestion.

→ Il n'y a que des avantages à avoir un bon contrat d'assurance-vie dans votre patrimoine.

## **IDÉE REÇUE N°9 : Les fonds en euros des contrats d'assurance-vie ne rapportent plus rien**

**Vrai** . Comme indiqué plus haut, les fonds en euros sont composés majoritairement d'obligations d'Etat dont le rendement est en baisse constante depuis plus de 15 ans.

Cette situation est structurelle. Vous ne pouvez pas la combattre.

En fonction de la politique de gestion des fonds en euros par les assureurs, **la baisse est plus ou moins rapide** mais on connaît le point d'arrivée.

Même si les taux remontent, compte tenu de l'effet dilutif, les fonds en euros ne redeviendront pas intéressants avant 10 ou 15 ans.

→ Il vous appartient avec l'aide de votre CGP de **déterminer une allocation et une stratégie de gestion répondant à vos objectifs patrimoniaux**.

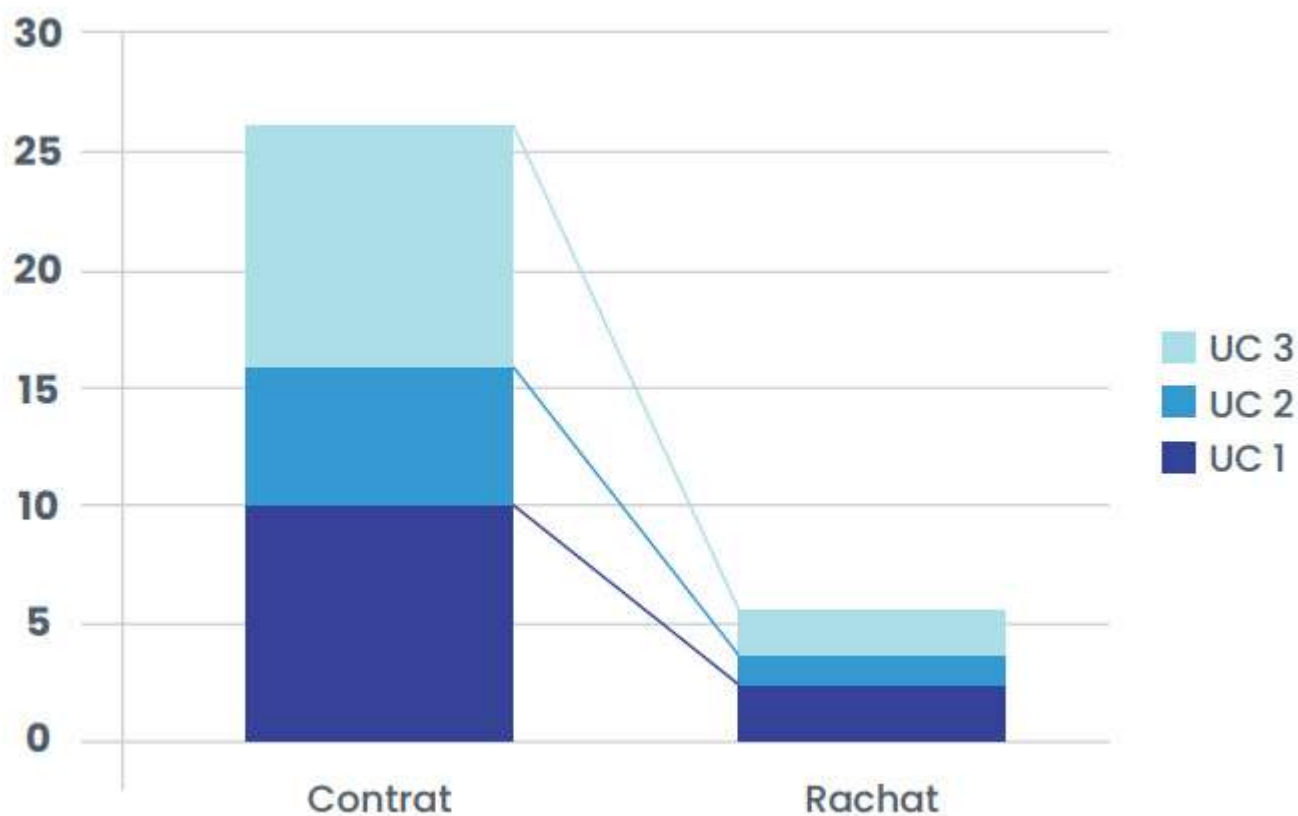
→ Dans un contexte inflationniste, **détenir des fonds en euros autrement que pour un besoin de liquidité à court/moyen terme est parfait pour perdre de l'argent et vous assurer un rendement réel négatif** de votre patrimoine.

## **IDÉE REÇUE N°10 : La fiscalité de l'assurance-vie peut changer à tout moment (rétroactivement)**

**Faux** . C'est un principe fondamental du droit. **La loi**, y compris fiscale, **ne s'applique que pour l'avenir**.

## IDÉE REÇUE N°11 : Un rachat peut être fiscalement ciblé en fonction des supports

**Faux** . Vous rachetez proportionnellement la créance sur la compagnie.



→ Financièrement, il est par contre tout à fait possible de cibler tel ou tel support.

**IDÉE REÇUE N°12 :** « J'ai un contrat de 500 000 €, qui a plus de 8 ans, avec 180 000 € d'intérêts latents, et j'ai de nouveau 200 000 € à verser pour effectuer un rachat partiel un peu plus tard de 50 000 €. J'utilise mon contrat existant ? »

**Faux .** Il sera plus avantageux fiscalement d'ouvrir un nouveau contrat.

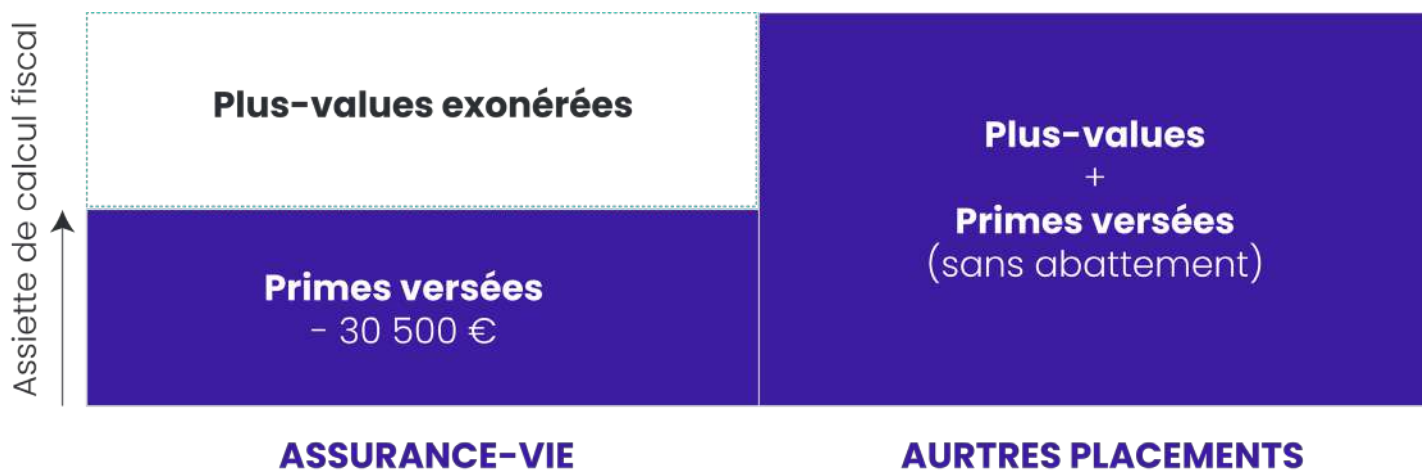
M. X célibataire	Contrat ancien > 8 ans	Nouveau contrat
Valeur acquise avant versement dont intérêts latents	500 000 € 180 000 €	0
Valeur acquise après versement dont intérêts latents	700 000 € 180 000 €	200 000 € 0
Capitalisation à 3 % (UC)	721 000 €	206 000 €
Part d'intérêts incluse dans un rachat de 50 000 €	14 000 €	1 500 €
Impact RFR	<b>+ 9 400 €</b>	<b>+ 1 500 €</b>
Prélèvement libératoire (hors PS)	<b>705 €</b>	<b>192 €</b>

## LES BONS TIPS À CONNAÎTRE

### TIPS N°1 : Les intérêts sont exonérés en cas de versement après 70 ans

**Les gains réalisés sur les primes versées après 70 ans sont complètement exonérés de droits de succession !**

Ainsi, si vous versez 30 500 € à 70 ans et que vous décédez à 90 ans soit 20 ans plus tard (votre contrat aura atteint 66 000 € à 4% de rendement), vous transmettez en franchise de droits 36 000 € d'intérêts.



→ En pratique, à l'âge de 70 ans, il est recommandé d'ouvrir une nouvelle assurance-vie pour commencer une nouvelle épargne. Ainsi, **on ne mélange pas les versements avant 70 et après 70 ans et on facilite grandement la tâche des assureurs et de l'administration fiscale pour profiter des 2 avantages successoraux avant 70 ans** (art 990 I du CGI) ET après 70 ans (art 757 B du CGI).

→ Cependant, les rachats partiels dans cette fiscalité s'imputent prioritairement sur la part exonérée du contrat. Aussi, **les intérêts acquis sur le contrat ne sont pas tous exonérés de droits de succession dès qu'un rachat a été opéré.**

## TIPS N°2 : L'assurance pour investir à crédit

Un contrat d'assurance-vie peut servir d'adossement à une **stratégie d'acquisition d'un bien immobilier** à crédit.

Comme support à un **crédit in fine** : prêt pendant la durée duquel l'emprunteur ne rembourse que les intérêts, le capital étant remboursé en une seule fois au terme.

→ Dans ce cas, l'objectif est d'utiliser la capitalisation financière du capital versé / du contrat d'assurance-vie pour rembourser la banque à l'échéance du crédit

Comme support à un **crédit Lombard** : prêt amortissable ou in fine consenti en contrepartie du nantissement d'un contrat donné en garantie.

→ Ici, l'objectif est d'avoir une **ligne de trésorerie rapidement sans assurance emprunteur et autre coût de financement** qui peut servir à un achat immobilier, l'acquisition de parts de SCPI, etc.

→ Solution accessible plutôt sur les contrats d'assurance-vie au Luxembourg.

## TIPS N°3 : L'assurance-vie pour être son propre prêteur

Un peu comme le crédit Lombard mais plutôt destiné au marché français, les contrats d'assurance-vie haut de gamme permettent de mettre un place un **système d'avance**.

Cela revient pour la compagnie à **vous prêter votre propre argent sur une durée limitée** (souvent 3 ans renouvelables 1 ou 2 fois) et à un taux contractuel (souvent taux moyen des emprunts d'états plus marge de la compagnie de 1%) pour un montant représentant au maximum 60% de votre contrat.

→ L'avantage ici est que **votre contrat continue de capitaliser sur la base de son montant intégral**. De plus, il n'y a **aucun frais ou fiscalité** à payer sur cette avance.

→ Cette stratégie est particulièrement adaptée pour les **besoins ponctuels** (si vous savez que vous allez pouvoir reverser sur votre contrat - rembourser l'avance à moyen terme - **pour ne pas casser la stratégie en place et surtout éviter la fiscalité**).

## TIPS N°4 : L'assurance-vie comme très bonne solution de revenus complémentaires ponctuels ou réguliers

Comme indiqué plus haut dans ce guide, il est possible de faire des rachats partiels ponctuels ou programmés sur votre contrat. Compte tenu du mode de calcul de la fiscalité applicable, **l'assurance-vie est un excellent support pour avoir des revenus complémentaires avec une pression fiscale très faible.**

**Si l'on compare avec des revenus fonciers imposés à la tranche marginale (facilement 30% ou 41%) auquel il faut ajouter les prélèvements sociaux 17,2%) soit à minima 47,2% ou 58,2%, la pression fiscale sur des revenus de contrats d'assurance est de l'ordre de 4 à 8% !**

Comment est-ce possible ? Explications !

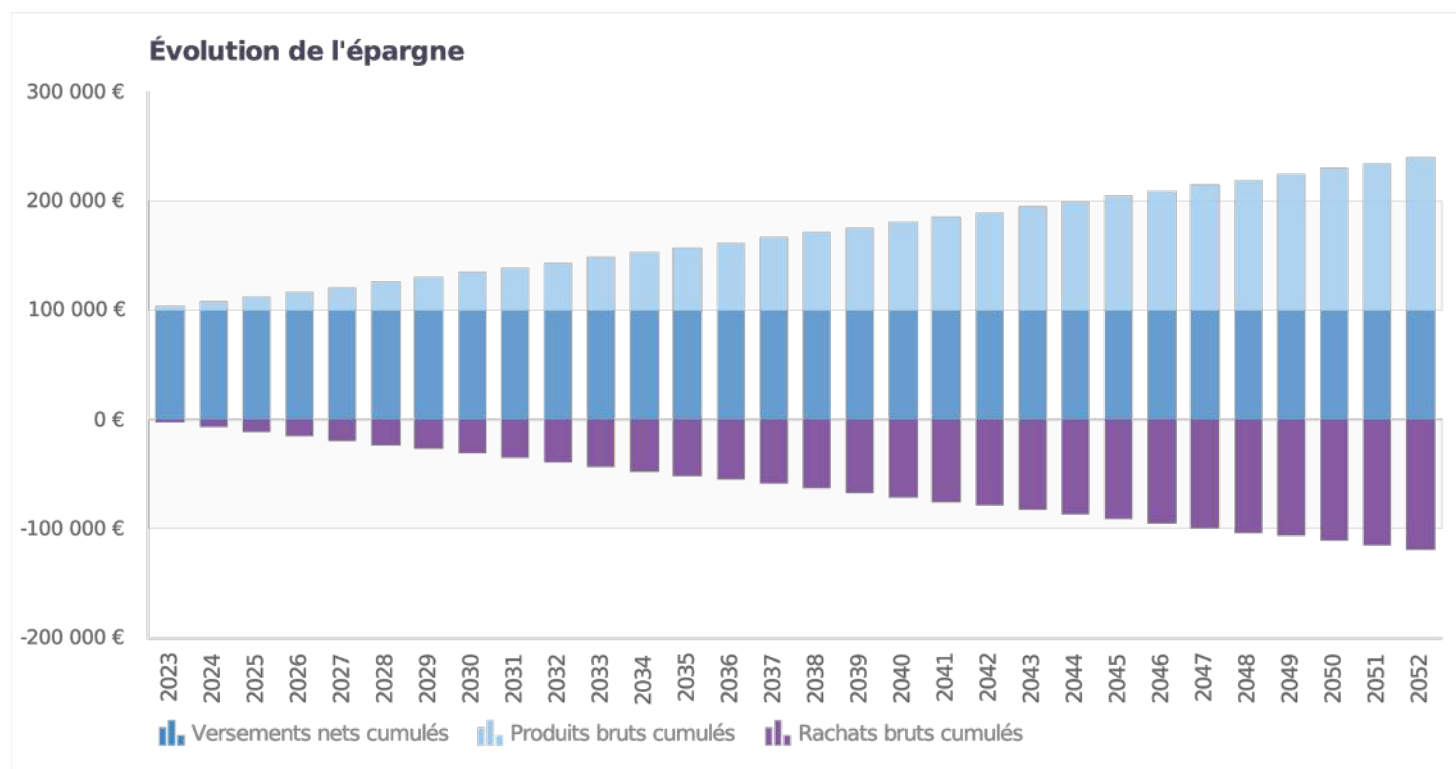
*Exemple : votre contrat se valorise de 4% par an et vous avez besoin de ces revenus soit 4000 € par an.*

### Fiscalité des rachats

Années	Rachats nets servis	Rachats bruts	Prélèvements sociaux	PFO	IR dû aux revenus en N	Restitution des prélèvements sociaux
2023	3 996 €	4 000 €	3 €	2 €	0 €	0 €
2024	3 944 €	4 000 €	32 €	24 €	0 €	0 €
2025	3 895 €	4 000 €	60 €	45 €	0 €	0 €
2026	3 848 €	4 000 €	87 €	65 €	0 €	0 €
2027	3 803 €	4 000 €	113 €	84 €	0 €	0 €
2028	3 759 €	4 000 €	138 €	103 €	0 €	0 €
2029	3 718 €	4 000 €	162 €	120 €	0 €	0 €
2030	3 679 €	4 000 €	184 €	137 €	0 €	0 €
2031	3 704 €	4 000 €	206 €	90 €	-90 €	0 €
2032	3 674 €	4 000 €	227 €	99 €	-99 €	0 €
2033	3 646 €	4 000 €	247 €	108 €	-108 €	0 €
2034	3 619 €	4 000 €	266 €	116 €	-116 €	0 €
2035	3 592 €	4 000 €	284 €	124 €	-124 €	0 €



2036	3 567 €	4 000 €	301 €	131 €	-131 €	0 €
2037	3 544 €	4 000 €	318 €	139 €	-139 €	0 €
2038	3 521 €	4 000 €	334 €	146 €	-146 €	0 €
2039	3 499 €	4 000 €	349 €	152 €	-152 €	0 €
2040	3 478 €	4 000 €	364 €	159 €	-159 €	0 €
2041	3 458 €	4 000 €	378 €	165 €	-165 €	0 €
2042	3 439 €	4 000 €	391 €	170 €	-170 €	0 €
2043	3 420 €	4 000 €	404 €	176 €	-176 €	0 €
2044	3 403 €	4 000 €	416 €	181 €	-181 €	0 €
2045	3 386 €	4 000 €	428 €	187 €	-187 €	0 €
2046	3 370 €	4 000 €	439 €	191 €	-191 €	0 €
2047	3 354 €	4 000 €	450 €	196 €	-196 €	0 €
2048	3 340 €	4 000 €	460 €	201 €	-201 €	0 €
2049	3 325 €	4 000 €	470 €	205 €	-205 €	0 €
2050	3 312 €	4 000 €	479 €	209 €	-209 €	0 €
2051	3 299 €	4 000 €	488 €	213 €	-213 €	0 €
2052	3 287 €	4 000 €	497 €	217 €	-217 €	0 €
Total	106 876 €	120 000 €	8 972 €	4 152 €	-3 572 €	0 €



## TIPS N°5 : L'assurance-vie pour capitaliser en franchise de prélèvements sociaux

Suffisamment rare pour être souligné, **l'assurance-vie en unités de comptes permet de capitaliser en franchise de prélèvements sociaux contrairement à la partie fonds en euros.**

En effet :

- **sur le fond euro** : la taxation aux prélèvements sociaux **intervient chaque année lors de l'inscription en compte des produits réalisés** ;
- **sur les unités de compte** : la taxation aux prélèvements sociaux **n'intervient qu'au moment où vous procédez à un rachat partiel ou total sur la quote-part des intérêts.**

→ Si vous n'effectuez aucun rachat, la taxation n'interviendra qu'au décès de l'assuré, selon le taux en vigueur, pour la totalité des produits acquis.

## TIPS N°6 : L'assurance-vie exonérée en cas de chômage et d'invalidité

En application de l'article 125-0A du CGI, **les produits issus d'un contrat d'assurance-vie sont exonérés d'impôt sur le revenu**, quelle que soit la date de souscription du contrat, si le rachat résulte :

- du **licenciement** du souscripteur, de son conjoint ou de son partenaire de PACS, à condition selon l'administration que l'intéressé soit inscrit à Pôle Emploi comme demandeur d'emploi ;
- de la **mise à la retraite anticipée** du souscripteur, de son conjoint ou de son partenaire de PACS ;
- de la survenance d'une **invalidité** de deuxième ou troisième catégorie frappant le souscripteur, son conjoint ou son partenaire de PACS ;
- de la **cessation d'une activité non salariée** du souscripteur, de son conjoint ou de son partenaire de PACS à la suite d'un jugement de liquidation judiciaire.

→ **Ce type de situation peut être une « occasion » de purger les plus-values latentes !**

Il y a de nombreuses autres astuces à vous partager. Une stratégie adaptée est à étudier au cas par cas, pas seulement avec des généralités. Pour cela, **un bilan patrimonial complet est indispensable.**

## COMMENT CHOISIR SON CONTRAT ?

Maintenant que le fonctionnement de l'assurance-vie n'a plus de secret pour vous, la question fatidique se pose : **comment choisir le bon contrat ?**

**La difficulté réside dans la sélection du contrat** (même s'il existe des comparateurs sur internet plus ou moins pertinents) **et surtout dans la détermination du contrat adapté à votre situation patrimoniale**. Il est en effet inutile de prendre toutes les options (et donc de les payer) si vous n'en avez pas besoin.

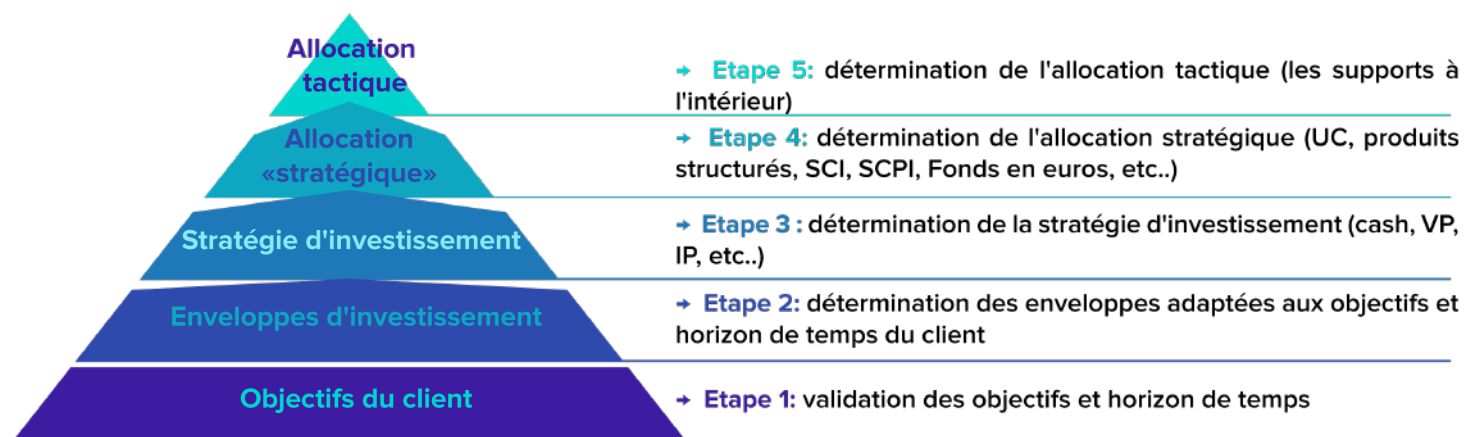
Pour avancer en ce sens, **le point de départ est le bilan patrimonial que vous devez réaliser avec un professionnel**. En effet, le bilan patrimonial vous permettra de **mettre à plat votre situation et de définir vos objectifs et horizon d'investissement** pour trouver le contrat d'assurance-vie le plus adapté pour vous.

Vous devez ensuite **déterminer la stratégie d'investissement en fonction de vos moyens** (versement unique, régulier, ouverture pour versements ultérieurs, mise en place d'option de gestion pour lissage de votre investissement, etc) **et l'allocation stratégique qui dépend de votre profil investisseur et de votre horizon de temps** (% de la part de fonds en euros, supports actions, supports obligataires, produits structurés, SCI, SCPI, etc).

**Sur le plan juridique et fiscal, tous les contrats du marché se ressemblent**, que ce soient les contrats bas de gamme bancaire, les contrats moyenne gamme internet ou banque privée ou encore les contrats haut de gamme à architecture ouverte ou même de droit Luxembourgeois.

**La différence se fera sur les possibilités de stratégies d'investissement, le choix des supports, les options de gestion et la possibilité de mettre en place une allocation stratégique et tactique cohérente avec vos objectifs.**

Il existe **5 étapes essentielles** à réaliser pour choisir le contrat adapté :



**Le contrat correspondant à vos objectifs et à votre stratégie sera ainsi unique et adapté à votre situation.** Cette personnalisation est indispensable pour que vous soyez convaincu de mettre en place la bonne stratégie. Le plus important est le **suivi** et **l'accompagnement de votre investissement tout au long des années** par une **personne de confiance** qui vous connaisse et **qui tiendra compte de l'évolution de vos besoins dans le temps.**

**Cette façon de faire est dans notre ADN et c'est surtout notre métier de CGP !!**

D'ailleurs, en tant que courtier en assurance de niveau II au regard de la nouvelle "Directive sur la Distribution d'Assurance" (DDA), directive européenne entrée en vigueur en 2018, nous sommes dans l'obligation de comparer pour vous 3 contrats susceptibles de **répondre à vos besoins** et de vous démontrer, aux travers de critères impartiaux, lequel de ces contrats sera **le mieux adapté à vos objectifs patrimoniaux.**

Vous commencez à peine à nous connaître.

Pour continuer d'illustrer la valeur ajoutée que nous pouvons vous apporter, nous vous présenterons, dans le prochain guide, des **cas concrets d'optimisation et de stratégie** que l'on peut mettre en place avec les contrats d'assurance-vie.

Avec gestiondepatrimoine.com,  
prenez en main l'avenir de votre patrimoine



-  [Gestiondepatrimoine.com](https://www.linkedin.com/company/gestiondepatrimoine.com)
-  [@GestionDePatrimoineTV](https://www.youtube.com/@GestionDePatrimoineTV)
-  [@gestiondepatrimoine](https://www.instagram.com/gestiondepatrimoine)
-  [@gestiondepatrimoine.com](https://www.facebook.com/gestiondepatrimoine.com)
-  [gdpatrimoine](https://twitter.com/gdpatrimoine)
-  [Gestiondepatrimoine.com](https://www.gestiondepatrimoine.com)

**RETROUVEZ-NOUS !**



La construction d'une stratégie patrimoniale doit se faire dans le bon sens ! C'est un peu comme si vous construisiez une maison. Vous ne commencez pas par la charpente sans avoir coulé les fondations ! Pour votre patrimoine c'est pareil !

Chez Bonjour Patrimoine, nous répondons aux besoins de nos clients à travers des préconisations concrètes, impartiales et durables.

Avec nous, donnez vie à votre patrimoine !

Découvrez-nous



**Bonjour Patrimoine,  
ouvrez la porte à votre patrimoine**

[www.bonjourpatrimoine.fr](https://www.bonjourpatrimoine.fr) / 01 76 46 15 00