

**Assurance-vie pour obtenir des revenus complémentaires**

Mis à jour le 2 janv. 2023

Vous avez besoin de présenter le conseil que vous souhaitez délivrer, Fidroit met à votre disposition ce document powerpoint, utile pour présenter la stratégie patrimoniale lors de votre rendez-vous client.

Pour y accéder, cliquez ici : [Présentation : Assurance-vie pour valoriser son patrimoine et obtenir des revenus complémentaires](https://api.fidroit.fr/api/technical-resource/attachment/7145/download)

Ce document est personnalisable et exploitable en un clic, voir notre [Mode d'emploi présentation stratégie client](https://fidnet.fidroit.fr/api/technical-resource/attachment/6565/download)

## **1. Les questions à poser**

* Êtes-vous déjà titulaire d’un contrat d’assurance-vie ?
* Quel est votre horizon de placement ?
* Souhaitez-vous disposer de revenus complémentaires ? Si oui, souhaitez-vous obtenir des revenus immédiats ou à terme ? De quel montant ?
* Votre épargne est-elle destinée à financer un projet particulier ?
* Quelle liquidité souhaitez-vous pour votre épargne ?
* Quel risque êtes-vous prêt à prendre ?
* Souhaitez-vous vous investir dans la gestion de votre épargne ?
* Quel est votre degré de connaissance des marchés financiers ?
* Quel est votre taux marginal d'imposition ?
* Êtes-vous soumis à l'IFI ?

## **2. Points clés à mettre en avant**

### **2.1. Un placement d'une grande souplesse et sécuritaire**

| **Absence de contraintes** | * Aucune contrainte lors de la souscription, * Pas de versement minimum ni d’obligation des versements réguliers ou périodiques, * Aucun plafond de versement. * Possibilité d’ouvrir plusieurs contrats. |
| --- | --- |
| Disponibilité de l'épargne | * Le souscripteur ne se démunit pas de son épargne et peut procéder à un rachat partiel ou total à tout moment. * La mise en place de rachats programmés peut permettre ainsi d’obtenir des revenus complémentaires réguliers. * En cas d’un besoin ponctuel de trésorerie, il est également possible de demander une avance sur le contrat.   L’assurance-vie présente donc une grande souplesse par rapport aux autres types d’actifs (immobilier, fonds de distribution), et ce notamment quant au choix de la date, de la périodicité et du montant des revenus à percevoir. |
| Sécurité d'investissement | Le contrat d’assurance-vie permet de limiter les risques de perte en capital grâce aux contrats ou aux fonds en euros, ainsi qu’aux produits garantis. |

### **2.2. Un placement adapté à tous les types de projets**

| **Une réponse à tous les types d'objectifs** | * Constitution et valorisation d’un patrimoine, * Obtention de revenus à terme ou immédiats, * Optimisation de la fiscalité, * Transmission et protection des proches.   Le large choix de supports permet d’allouer ses actifs en fonction de ses objectifs et de son horizon de placement. |
| --- | --- |
| Une gestion personnalisable | Plusieurs modes de gestion sont offerts au souscripteur :   * une gestion libre, * une gestion profilée, * une gestion sous mandat |
| Une allocation d'actifs modifiable à tout moment | Dans le cadre d’une gestion libre, il est possible de modifier la répartition de l’épargne entre les différents supports en procédant à des arbitrages sans aucune conséquence fiscale. |
| Diversification du patrimoine | La souscription d’un contrat d’assurance multi-supports permet de diversifier son patrimoine grâce aux différentes unités de compte accessibles (actions, obligations, immobiliers, fonds assortis de garanties particulières, etc.). |

### **2.3. Un cadre fiscal favorable en cas de vie**

| **Une fiscalité avantageuse** | * Pendant tout la durée du contrat, les gains ne sont pas soumis à imposition tant qu’aucun retrait n’est effectué.   Ce n’est que lorsqu’un rachat partiel ou total est réalisé que les gains deviennent imposables.   * Les intérêts sont en principe imposés au prélèvement forfaitaire unique au taux de 7,5 % au-delà de 8 ans (\*), après un abattement annuel de 4 600 € pour une personne seule ou 9 200 € pour un couple soumis à imposition commune, et sont soumis aux prélèvements sociaux au taux global de 17,2 %.   (\*) si le montant total des primes versées par le contribuable est inférieur à 150 000 €. Dans le cas contraire, le taux d'imposition est de 12,8 % pour les produits relatifs aux primes excédant ce seuil.   * En cas d'option globale, les intérêts sont soumis au barème progressif et aux prélèvements sociaux au taux global de 17,2 %. |
| --- | --- |
| Une assiette d'imposition limitée | * Seule la fraction des intérêts comprise dans le rachat est taxable. Les retraits étant principalement composés de capital non imposable par nature, la fiscalité est donc réduite. * La limite de l’assiette taxable présente aussi d’optimiser son revenu fiscal de référence. |

### **2.4. Un cadre fiscal favorable en cas de décès**

| **Une fiscalité privilégiée au décès** | L’assurance-vie permet de bénéficier d’une fiscalité moins lourde que les droits de mutation par décès, avec une taxation différente selon que les versements ont été effectués ou non avant le 70ème anniversaire de l’assuré :   * article 990 I du CGI : après un abattement de 152 500 € par bénéficiaire, les capitaux décès issus de versements effectués avant 70 ans sont soumis à un prélèvement forfaitaire de 20 % jusqu’à 700 000 € et 31,25 % au-delà.   **À noter :**  Le bénéficiaire d’un contrat "*vie-génération*" profite, en plus de l’abattement de 152 500 €, d’un abattement de 20 % sur les sommes imposables.   * article 757 B du CGI : les primes versées après 70 ans sont soumises aux droits de succession après un abattement de 30 500 €. * Totale exonération lorsque le bénéficiaire est le conjoint ou le partenaire pacsé. |
| --- | --- |
| La non-soumission des capitaux décès aux frais et charges liés au règlement successoral | Les capitaux décès ne sont pas compris dans l’assiette des émoluments du notaire (sauf si application de l’article 757 B), ni ne supportent le droit de partage. |

## **3. Focus stratégie**

### **3.1. La gestion de son revenu fiscal de référence**

Le RFR est calculé à partir du montant net des revenus et plus-values retenus pour le calcul de l’impôt sur le revenu de l’année précédente. Ce montant est augmenté de certains revenus exonérés ou soumis à un prélèvement obligatoire, de certains abattements et charges déductibles du revenu.

Seuls les produits compris dans les rachats effectués, c'est à dire les intérêts, doivent être compris dans le RFR. Par suite le contrat d’assurance vie permet de se constituer des revenus dont seulement une faible part sera comprise dans le RFR.

Voir nos questions / réponses :

* [Quels sont les impacts du revenu fiscal de référence (RFR) ?](https://api.fidroit.fr/document/52029)
* [Comment optimiser le revenu fiscal de référence (RFR) ?](https://api.fidroit.fr/document/52039)

### **3.2. La souscription de plusieurs contrats**

Problématique

Le souscripteur d’un contrat d’assurance-vie est titulaire d’une créance sur la compagnie d’assurance qu’il peut récupérer en tout ou partie par son droit au rachat ; il n’est pas directement propriétaire des unités de compte du contrat, lesquelles appartiennent à la compagnie d’assurance et servent à indexer l’évolution de la valeur de rachat du contrat.  
Il en résulte que l’exercice du droit au rachat est par définition proportionnel aux supports inclus dans le contrat. Un rachat fiscalement ciblé est impossible, que ce soit sur un support, ni sur un compartiment fiscal.

Intérêts pour la souscription de plusieurs contrats

L’ouverture de plusieurs contrats d’assurance vie permet, outre le fait de prendre date, de :

* Cibler un ou des rachats sur un contrat présentant une faible proportion d’intérêts pour limiter la base imposable et le revenu fiscal de référence ;
* Cibler des rachats sur un contrat sécuritaire en laissant capitaliser un contrat dont les capitaux sont investis sur des supports plus dynamiques ou sur des unités de compte spécifiques (par exemple des SCPI) ou moins adaptés selon l’époque du rachat (déficits ou forts revenus) ;
* Alimenter les contrats en moins-values latentes et non pas ceux qui sont en plus-values.

**Conseil :**

Il peut être intéressant d’utiliser les contrats les plus anciens pour effectuer des rachats programmés afin que les produits ne soient pas imposés. Néanmoins, il faut faire attention à ne pas sacrifier la transmission d’un capital en exonération de droit de mutation à titre gratuit pour obtenir un gain finalement marginal sur la fiscalité des rachats.

**Remarque :**

L’utilisation de nouveaux contrats présente également de nombreux intérêts au regard de la transmission des capitaux par décès.

Pour en savoir plus, voir [Assurance-vie pour transmettre un capital](https://api.fidroit.fr/document/38889)

### **3.3. La vente à soi-même d'un immeuble de rapport**

Description de la stratégie

Les revenus d’un immeuble de rapport sont fortement fiscalisés. Il peut être envisagé de vendre cet actif à une société civile qui aura été constituée pour cette occasion et qui remboursera l’emprunt effectué  pour l’acquisition au moyen des revenus de l’immeuble.

Il pourra être opportun, dans un souci de transmission patrimoniale, d’associer les enfants  à l’opération.

Le produit de la vente est investi sur un contrat d’assurance-vie qui permettra de générer des revenus faiblement fiscalisés.

Intérêts de l’opération

* Conservation de l’immeuble tout en diversifiant son patrimoine avec le produit de la vente. Les revenus générés par le contrat d’assurance seront plus faiblement fiscalisés et présentent une grande souplesse de gestion dans leur montant et leur date de perception.
* Diminution de la fiscalité des revenus fonciers grâce à la déductibilité des intérêts.

**Attention**

Au regard de l'IFI :

* Les parts sociales sont soumises à l'IFI pour la fraction de leur valeur représentative des actifs immobiliers détenus.
* Il ne peut pas être tenu compte des dettes contractées par la société pour l’acquisition d’actifs immobiliers auprès du redevable (directement ou indirectement) ou d’un membre du foyer fiscal IFI pour l'évaluation des parts sociales dans l'hypothèse où cette opération a un objectif principalement fiscal.

Coût de mise en œuvre

* Frais de constitution de la SCI,
* Frais de vente de l'immeuble à la SCI,
* Plus-values immobilière des particuliers.

### **3.4. Obtenir un financement à l'appui de son contrat d'assurance-vie**

Principe

Le contrat d’assurance-vie, comme toute valeur patrimoniale, peut être utilisé pour servir de garantie au remboursement d’un prêt et ainsi constituer un instrument de crédit, seul ou en complément d’autres sûretés.

Description de la stratégie

Les fonds propres de l’investisseur sont placés sur un contrat d’assurance-vie au lieu d’être utilisés directement pour le financement de l’acquisition immobilière. Celle-ci est alors entièrement financée par un crédit dont le capital sera remboursé en une seule fois à la fin du prêt, partiellement ou en totalité, par la sortie du contrat d’assurance-vie.  
Pendant la durée du prêt, l’investisseur ne paie que les intérêts du prêt.

Cette mise garantie prend classiquement la forme d’un nantissement ou d’une délégation de créance.

Intérêts de l’opération

Les fonds propres de l’investisseur se valorisent par capitalisation en franchise d’impôt. En outre, l’investisseur immobilier peut déduire  de ses revenus fonciers les intérêts acquittés au titre du prêt.

La mise en garantie d’un contrat d’assurance-vie est moins coûteuse qu’une assurance décès ou que la mise en place d’une garantie hypothécaire.

Inconvénients

* En général il est nécessaire de disposer d’un montant d’épargne assez significatif pour pouvoir bénéficier de ce type de montage.
* Le souscripteur perd la plupart de ses prérogatives sur le contrat.
* Sauf dispositions contraires, le souscripteur garde la possibilité d’arbitrer les supports mais la banque peut exiger que tout ou partie de l’épargne soit investie sur un support sécuritaire, donc moins rentable.
* Attention aux éventuelles clauses d’arrosage prévoyant que si la valeur du contrat diminue du fait d’une dépréciation des supports, le souscripteur devra procéder à des versements complémentaires pour reconstituer le montant d’origine.

Stratégies alternatives : utilisation de la clause bénéficiaire

L’acceptation du bénéficiaire peut être utilisée pour conférer une garantie : la banque est désignée comme bénéficiaire acceptant en garantie du crédit qu’elle a consenti, à concurrence du capital correspondant à la garantie demandée.  
Le souscripteur garde, le cas échéant, la possibilité de procéder à des rachats partiels sur la fraction de l’épargne excédant le capital garanti.

Le souscripteur peut désigner un bénéficiaire à charge pour lui de rembourser le solde de l’emprunt, selon des modalités à préciser en accord avec la banque. Pour garantir la banque, les fonds pourront être bloqués sur un compte séquestre chez un notaire à charge pour ce dernier de libérer les fonds au profit de la banque en cas d’incident de paiement.

### **3.5. La co-souscription en démembrement de propriété et l'obtention de revenus complémentaires**

Principe

Une co-souscription en démembrement résulte généralement du réinvestissement conjoint par l’usufruitier et le nu-propriétaire d’actifs préalablement démembrés.

Fonctionnement

Il est nécessaire d’annexer au contrat lors de la souscription une convention précisant :

* l’origine des capitaux apportés,
* la volonté des parties de maintenir le démembrement,
* les modalités de gestion du contrat entre l’usufruitier et le nu-propriétaire (faculté et montant des rachats, demande d’avance, faculté d’arbitrage, …).

Cette convention devra notamment définir :

* A qui revient le choix des supports : au seul usufruitier, au seul nu-propriétaire ou encore aux deux parties conjointement ;
* Quels sont les rachats partiels ou avances que l’usufruitier pourra effectuer seul et ceux qui nécessiteront l’accord des deux parties. Par exemple, il pourra être prévu que l’usufruitier pourra procéder seul à des rachats à concurrence de l’excédent de la valeur annuelle acquise par le capital et qu’en cas de demande supérieure l’accord du nu-propriétaire est nécessaire.
* A qui revient le droit de modifier la clause bénéficiaire.

**Rappel :**

Une co-souscription en démembrement ne pourra, en principe, être réalisée que par un "couple" composé d’un seul usufruitier et d’un seul nu-propriétaire.

Pour en savoir plus sur la co-souscription en démembrement, voir [Assurance-vie pour protéger ses proches](https://api.fidroit.fr/document/38871)

## **4. Réponses aux objections**

### **4.1. "Je ne dispose pas de suffisamment de liquidités pour ouvrir un contrat d'assurance-vie."**

Le montant minimum des versements exigés à l'ouverture d'une assurance-vie est en général faible. C'est pourquoi il ne faut pas hésiter à ouvrir un contrat afin de lui faire "prendre date". Si cette souscription n'a aucun effet sur le sort fiscal du dénouement en cas de décès, elle allégera tout de même la fiscalité sur les rachats (fiscalité réduite à partir de huit ans).

### **4.2. "J'ai déjà un contrat d'assurance-vie."**

Il est important d'étudier les caractéristiques économiques de ce contrat pour vérifier s'il répond effectivement à vos objectifs de manière optimale : résultats financiers, souplesse, taux de rente viagère, frais d'entrée, frais de gestion...

Quoi qu’il en soit, il est toujours très avantageux de détenir plusieurs contrats. En effet, cela peut permettre de choisir le contrat le plus favorable pour faire vos rachats partiels, ou encore de désigner le bénéficiaire de chaque contrat en fonction du régime fiscal applicable.

### **4.3. "Je préfère investir dans l'immobilier pour me constituer un patrimoine."**

Effectivement, l'immobilier est un investissement intéressant pour se constituer un patrimoine.  
Cependant, un bien immobilier engendre des contraintes de gestion non négligeables (recherche de locataires, travaux,...).  
De plus les revenus fonciers sont soumis à l'impôt sur le revenu en fonction du barème progressif.

Avec un contrat d’assurance-vie, l’épargne fructifie sans contrainte de gestion et ne génère une fiscalité qu’en cas de rachat pour obtenir des liquidités de manière ponctuelles ou des revenus réguliers (hormis les prélèvements sociaux qui sont prélevés tous les ans par l’établissement financier sur les fonds en euros). Seule la quote-part des produits comprise dans le rachat est fiscalisée.

### **4.4. "Je ne veux pas jouer en bourse le capital que j’ai épargné en vue de ma retraite, ni avoir à suivre tous les jours l’évolution des marchés."**

Il est possible de souscrire un contrat à capital garanti ou de sélectionner un fonds euros dans un contrat multi-supports.  
La gestion de l’épargne peut être confiée à l’organisme gestionnaire selon le profil choisi : prudent ou sécuritaire, dynamique ou équilibré. C’est la société de gestion qui va suivre l’évolution des supports et qui va faire les arbitrages qu’elle jugera nécessaires.

### **4.5. "Je veux valoriser mon patrimoine mais je ne souhaite pas bloquer mon capital pendant 8 ans. En cas de besoin, je souhaite que mon argent soit disponible."**

L’épargne constituée sur un contrat d’assurance-vie est disponible à tout moment en quelques jours. Le délai de 8 ans est un délai purement fiscal. En effet après cette période de 8 ans la fiscalité des retraits est allégée.

Non seulement l'épargne acquise sur le contrat est disponible à tout moment mais ce qui en restera au décès sera versé à vos enfants avec une fiscalité successorale allégée.

### **4.6. "Si j’ai besoin de revenus immédiats, les rachats effectués avant 8 ans seront fortement fiscalisés ?"**

La fiscalité des rachats effectués avant huit ans n'est absolument pas dissuasive. En effet au plan fiscal chaque rachat comporte une fraction de capital et une fraction d'intérêts et seule cette dernière est soumise à l’impôt.

### **4.7. "J’ai une somme d’argent à faire valoriser en vue de plusieurs projets à moyen et court terme. Dois-je faire autant de contrats que de projets ? Est-ce que cela ne risque pas de compliquer la gestion de mon patrimoine ?"**

Grâce aux contrats d’assurance-vie multi-supports, il est possible de disposer de plusieurs supports d’investissements avec un horizon de gestion plus ou moins long.  
Il est effectivement conseiller de souscrire plusieurs contrats pour pouvoir isoler et gérer distinctement les différentes parts de son capital en fonction de ses objectifs.

### **4.8. "On m'a dit qu'en cas de crise financière mon épargne pourrait être totalement bloquée."**

La [loi SAPIN II](https://api.fidroit.fr/api/technical-resource/attachment/654/download) a doté le Haut conseil de stabilité financière (HCSF) de nouveaux pouvoirs pour limiter ou retarder certaines opérations, notamment les versements, arbitrages, avances et rachats (d’autres opérations pourront également être impactées comme la faculté à la renonciation) des placements en assurance-vie, contrats de capitalisation (unités de compte et fonds euros) ou encore contrats d’épargne retraite, voire des contrats d'épargne salariale. Le HCSF détermine l'étendue de ces restrictions et peut notamment les limiter à une partie du portefeuille ou à certaines opérations seulement.

Ces restrictions doivent néanmoins être justifiées par des circonstances exceptionnelles (crise financière, hausse brutale des taux, etc.) et sont prises pour une durée maximum de 3 mois renouvelable (toutefois la limitation des rachats ne pourra durer plus de 6 mois consécutifs).

**À noter :**

Depuis 2010, l’Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) dispose de prérogatives analogues lorsqu’une compagnie d’assurance est en difficulté.

## **5. Produits supplémentaires à vendre**

| **Solutions ou produits** | **Argumentaire** |
| --- | --- |
| Prêt in fine | Utilisation du contrat d'assurance-vie comme instrument de financement |
| Investissement locatif | Location meublée pour générer des revenus complémentaires immédiats ou à terme, faiblement fiscalisés :   * [Location meublée professionnelle (LMP)](https://api.fidroit.fr/document/38955) * [Location meublée non professionnelle hors résidence services](https://api.fidroit.fr/document/38952) * [Location meublée non professionnelle en résidence services](https://api.fidroit.fr/document/38954) |
| Autres produits de défiscalisation | Pour compléter le dispositif chez un client fortement imposé, afin de lui procurer des avantages fiscaux immédiats :   * [Pinel,](https://api.fidroit.fr/document/38950) (en direct), via une[SCI](https://api.fidroit.fr/document/50738) ou [en SCPI](https://api.fidroit.fr/document/50998), [Pinel en outre-mer](https://api.fidroit.fr/document/38951) * Girardin, * [Malraux,](https://api.fidroit.fr/document/50427) * [Monument historique](https://api.fidroit.fr/document/38911) (en direct) ou [via une](https://api.fidroit.fr/document/38969) SCI * etc. |
| Autres | Adapter le régime matrimonial ([préciput](https://api.fidroit.fr/document/38874), [attribution intégrale](https://api.fidroit.fr/document/38876), [communauté universelle](https://api.fidroit.fr/document/38878), etc.) |

Bonjour Développement – S.A.R.L. à capital variable (capital minimum de 10 000 €uros) enregistrée au RCS de Toulouse sous le n° 524 683 489 – Code APE 7010Z - TVA INTRACOMMUNAUTAIRE FR51524683489 - 14/16 place Laganne 31300 TOULOUSE – Téléphone : 05 61 52 17 01 – contact@gestiondepatrimoine.com – www.gestiondepatrimoine.com Bonjour Développement exploite le site internet www.gestiondepatrimoine.com qui est la vitrine web et marketing des cabinets PYRENEES FINANCE CONSEIL et CGP ONE qui détiennent en propre l’intégralité des habilitations nécessaires pour l’exercice de la profession de Conseil en Gestion de Patrimoine - Enregistrées respectivement à l’ORIAS sous le n° 07 002 919 et sous le n° 07 008 066 (https://www.orias.fr) en qualité de Courtier en Assurance positionné dans la catégorie « b », de Courtier en opérations de banque et en services de paiement et de Conseiller en Investissements Financiers adhérents à la Chambre Nationale des Conseillers en Gestion de Patrimoine (CNCGP), association agréée par l'AMF (Autorité des Marchés Financiers) – Activité de transaction sur immeuble et fonds de commerce carte professionnelle n° CPI 3101 2018 000 035 300 délivrée par la CCI de Toulouse pour CGP ONE et n°CPI 6501 2021 000 000 001 délivrée par la CCI de Tarbes et des Hautes-Pyrénées pour PYRENEES FINANCE CONSEIL - RCP et garantie financière n°112.786.342 (adhérent n°224545 pour CGP ONE et n°232188 pour PYRENEES FINANCE CONSEIL) auprès de la Compagnie MMA IARD Assurances Mutuelles / MMA IARD, 14 Bd Marie et Alexandre Oyon 72030 LE MANS CEDEX 9. Ne peut recevoir aucun fonds, effet ou valeur.