



L'Expertise CFPB

Licence professionnelle banque finance assurance,
parcours gestionnaire de clientèle

2024-2025

Rapport d'activité :

En quoi l'assurance vie et le Plan Épargne Retraite Individuel sont-ils des solutions complémentaires pour optimiser son patrimoine ?

Shakib KHEIRDINE

Tutrice : Rachel Gonzalez, Directrice d'agence Montluel

Remerciements :

Je tiens à remercier :

- Madame GONZALEZ, ma tutrice, pour m'avoir accompagné tout au long de l'année, pour sa disponibilité et sa bienveillance.
- L'équipe de Montluel, Anthony ARTAUD, Aimy GAILLARD, Caroline GARCIA, Tissam El-Ballouti, Nicolas SUBTIL, Stéphanie MARRAGOU-CAZOT pour m'avoir accueilli et intégré au sein du groupe professionnel.
- L'équipe pédagogique de l'université Lyon 2, pour la qualité de son enseignement, sa disponibilité et l'attention personnelle portée à chaque étudiant.
- L'équipe pédagogique de l'ESBANQUE, pour la qualité des intervenants, l'implication des coordinateurs pédagogiques et leur suivi.
- Madame STOPPIGLIA, pour le soin que vous avez apporté à mon accompagnement.
- Madame NZUZI, pour son accompagnement et sa disponibilité.
- Monsieur VEZINET, pour votre bienveillance, pour m'avoir accordé mon alternance et pour avoir cru en moi.
- La promotion étudiante 2024-2025, pour votre bonne humeur et votre solidarité.

Sommaire

Introduction	4
I. Comprendre les caractéristiques et les spécificités de l'assurance vie et du Plan Epargne Retraite (PER)	6
I.1 - Présentation de l'assurance vie	6
- Cas d'exonération d'impôt sur le revenu	8
I.2 - Présentation du Plan Épargne Retraite Individuel (PERi)	9
1. Déduction fiscale à l'entrée	10
2. Fiscalité allégée à la sortie (versements non déductibles)	10
II. Les forces, les limites et la complémentarité de l'assurance vie et du Plan Épargne Retraite Individuel	13
II.1 - Les atouts de l'assurance vie et du Plan Épargne Retraite Individuel	13
II.2 - Les atouts du Plan Épargne Retraite Individuel	14
II.3 - Les limites de l'assurance vie	15
II.4 - Les limites du Plan Épargne Retraite Individuel	16
II.5 - Une complémentarité pour optimiser son patrimoine	17
III. Applications stratégiques et stratégies d'optimisation en agence	23
III.1 - Identification de la cible clientèle	23
III.2 - Actions réalisées	25
III.3 - Interprétation des résultats et axes d'améliorations	28
Conclusion	31

Introduction

A compter du 1er septembre 2023, la réforme modifie les conditions de départ à la retraite. L'âge légal de la retraite passe de 62 à 64 ans. La réforme ne prévoit aucune hausse des montants de retraite. Les Français devront assumer une part de plus en plus importante de **leur sécurité financière**. Il devient alors impératif de mettre en place des solutions d'anticipation pour préserver leur niveau de vie une fois à la retraite.

Ce besoin ne touche pas uniquement une partie de la population, il se fait ressentir également au sein des petites communes comme celle où se situe mon agence, où cette question prend une importance d'autant plus concrète.

Dans ce contexte, le conseiller joue un rôle essentiel. Il doit sensibiliser sa clientèle, mais aussi proposer au client des solutions concrètes pour constituer, sécuriser et faire fructifier son épargne.

On peut alors se demander **en quoi l'assurance vie et le PERI constituent deux solutions d'épargne complémentaires dans l'optique d'accompagner le client dans la constitution d'un patrimoine adapté à la conjoncture actuelle ?**

Afin de répondre à cette problématique, il est important d'observer les caractéristiques distinctes de ces solutions d'épargne que sont **l'assurance vie** et le **Plan Epargne Retraite** (PER). Il conviendra ensuite d'analyser leurs forces et leurs limites ce qui permettra de mettre en exergue une complémentarité. Enfin, nous détaillerons la mise en œuvre concrète à travers des actions menées au sein de mon agence de Montluel.

Présentation de l'entreprise et du territoire :

La Caisse d'Epargne est une banque appartenant au groupe BPCE (fusion de la Banque Populaire et de la Caisse d'Epargne en 2009). C'est une banque mutualiste, c'est-à-dire que c'est une banque qui appartient à ses clients sociétaires. Concrètement, les clients qui achètent une part sociale deviennent sociétaires et détiennent une partie du capital de la banque et donnent un droit de vote aux assemblées territoriales.

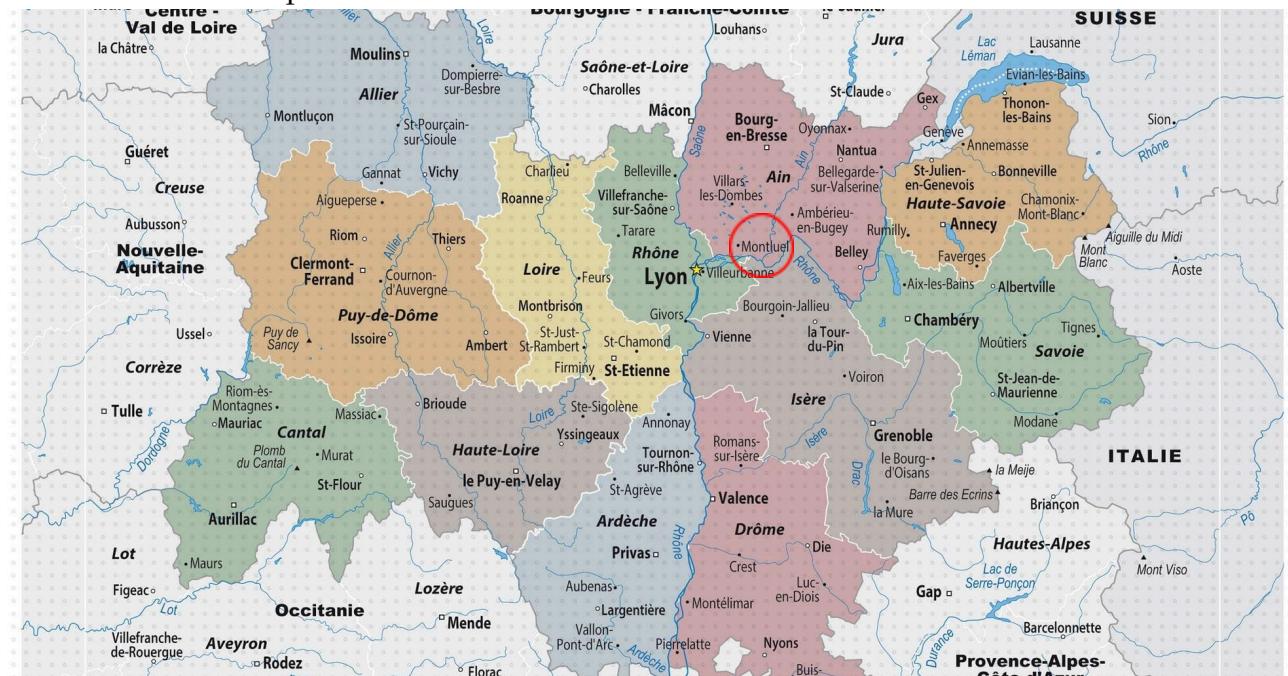
La Caisse d'Epargne est une banque régionale avec 15 entités géographiques distinctes, avec un certain degré d'autonomie. Cette organisation favorise la proximité client et permet une adaptation aux territoires.¹

La Caisse d'Epargne Rhône Alpes, à laquelle appartient mon agence, couvre un ensemble de territoires diversifié, avec des zones urbaines comme la métropole de Lyon et des zones plus rurales.

Mon agence est située à Montluel, une commune d'environ 7000 habitants dans l'Ain, en périphérie de Lyon. La population y est variée :

- Les moins de 20 ans représentent 28,6 % de la population
- 53,9 % de la population a entre 20 et 59 ans.
- 17,6 % de la population a plus de 60 ans.²

Cette répartition est représentative de la clientèle de la Caisse d'Epargne de Montluel : Beaucoup de nos clients sont des actifs entre 20 et 59 ans.



Carte de la région Rhône Alpes : <https://shorturl.at/KJxmD>

¹ « Notre identité »; « Profil du Groupe BPCE (Banque Populaire, Caisse d'Epargne, Natixis...) ».

² « Dossier complet – Commune de Montluel (01262) | Insee ».

I. Comprendre les caractéristiques et les spécificités de l'assurance vie et du Plan Epargne Retraite (PER)

I.1 - Présentation de l'assurance vie

L'assurance-vie est un contrat d'épargne à **moyen ou long terme**, par lequel l'assureur s'engage, en contrepartie du versement de primes, à verser une rente ou un capital à l'assuré ou à ses bénéficiaires.

Une personne, appelée **souscripteur**, verse de l'argent auprès d'un assureur, avec pour objectif de récupérer ce capital, augmenté de gains générés, soit pour elle-même, soit pour une personne désignée appelée bénéficiaire en cas de décès.

Ce contrat est encadré par le Code des assurances, qui fixe ses règles de fonctionnement.

L'assurance-vie est un produit d'épargne à moyen ou long terme, permettant de constituer un capital ou de percevoir une rente.

Elle répond à plusieurs besoins :

- **Constituer une épargne** afin de financer des projets personnels.
- **Préparer sa retraite** en possédant un capital qui pourra être converti par la suite en rente ou une sortie en capital au moment de la retraite.
- **Transmettre son patrimoine** : grâce à la désignation de bénéficiaires, elle facilite la transmission de capitaux en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse et joue donc un rôle clé dans la succession.

Le souscripteur va alors effectuer des versements, qu'on appelle "primes", qui sont investis sur différents supports financiers.

Ce contrat donne accès à un large éventail de supports d'investissement que l'on peut regrouper en 2 catégories :

- Les supports en **Fonds euros** : ce sont des supports sécurisés où le capital est garanti en euros. Les actifs présents dans les fonds sont de plusieurs types : Obligations, actions cotées, etc

Les fonds euros représentent la part sécurisée d'un contrat d'assurance vie car le capital y est garanti par l'assureur, cependant le rendement est relativement faible et le potentiel de gain est donc limité sur le long terme.

- Les supports en **Unités de comptes (UC)** : ce sont des supports plus dynamiques. Le capital n'y est pas garanti mais les perspectives de rendement sont plus élevées. Les fonds peuvent être investis au niveau mondial, offrant une diversification des options d'investissements.

Cette diversité élargit les possibilités d'investissement, augmentant à la fois le potentiel de rendement, mais également le risque.

L'aspect financier de l'assurance-vie ainsi que la gestion du risque ne seront pas abordés dans ce mémoire.

L'un des gros atouts de l'assurance vie réside dans les avantages fiscaux qu'elle offre, aussi bien pendant la phase d'épargne que pendant la transmission.

Pendant la vie du contrat, tant que le souscripteur ne retire pas d'argent, aucune fiscalité n'est appliquée sur les gains générés. C'est de cette caractéristique que vient l'appellation **d'enveloppe fiscale** car les intérêts produits par l'assurance vie sont automatiquement réinvestis sans imposition immédiate. Cela permet au souscripteur de croître plus rapidement son capital.

Il existe deux cas où l'imposition s'applique :

En cas de **rachat**, c'est-à-dire lorsque le souscripteur souhaite reprendre une partie ou la totalité de la somme acquise, alors seuls les gains inclus dans le montant racheté seront imposés. Le capital de départ n'est jamais imposé.

L'imposition dépend de la date de versement des primes et surtout de l'ancienneté du contrat.

- **Contrats souscrits depuis 26 septembre 1997 :**
 - a) Primes versées depuis le 27 septembre 2017
 - Contrat de moins de 8 ans :
 - Primes versées depuis le 27 septembre 2017 : les gains sont soumis au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) de 12,8% sur les gains et 17,2 % de prélèvements sociaux ou bien le client peut l'intégrer à ses revenus.
 - Contrat de plus de 8 ans :
 - Abattement annuel sur les gains de **4 600 €** pour une personne seule, **9 200 €** pour un couple.
 - Au-delà de l'abattement :
 - Gains issus de primes $\leq 150\ 000\text{€}$: **7,5 %**
 - Gains issus de primes $> 150\ 000\text{€}$: **12,8 %**
 - Prélèvement sociaux obligatoire de 17,2 %.

- L'option pour le barème progressif est possible.
- b) Primes versées avant le 27 septembre 2017
 - Contrat de plus de 8 ans :
 - Abattement annuel sur les gains de **4 600 €** pour une personne seule, **9 200 €** pour un couple.
 - Au-delà de l'abattement : Prélèvement forfaitaire de 7,5 %.
 - Prélèvement sociaux de 17,2 %
 - L'option du barème progressif est possible.

- **Contrats souscrits avant le 26 septembre 1997**

- Pour les primes versées avant le 1er janvier 1998, les gains sont exonérés d'impôt sur le revenu.
- Pour les primes versées depuis le 1er janvier 1998, les règles d'imposition sont les mêmes règles que les contrats souscrits depuis le 26 septembre 1997.

- Cas d'exonération d'impôt sur le revenu

Les gains peuvent être exonérés d'impôt sur le revenu (mais pas des prélèvements sociaux) si le rachat ou le dénouement du contrat intervient dans l'année suivant l'un des événements suivants :

- Licenciement du souscripteur ou de son conjoint/partenaire de PACS.
- Mise à la retraite anticipée.
- Invalidité 2e ou 3e catégorie.
- Liquidation judiciaire

Que se passe-t-il en cas de décès ? Ce tableau récapitule les différents cas de figure selon l'âge auquel le souscripteur a effectué ses versements.

Situation	Abattement	Imposition
Primes versées avant 70 ans	152 500 € par bénéficiaire tout contrat confondu	20 % d'imposition jusqu'à 700 000€, 31,25 % au-delà de 700 000€
Primes versées après 70 ans	30 500 € pour l'ensemble des bénéficiaires	Droits de succession applicables
Primes avant 1998 + Contrat avant 1991	Exonération totale	Aucune imposition
Conjoint ou PACS	Exonération totale	Aucune imposition

Dans sa globalité, l'assurance vie reste l'un des produits d'épargne préférés des Français. A fin décembre 2024, l'encours total des contrats d'assurance vie atteignait 1989 milliards d'euros.

Ce produit d'épargne présente de nombreux atouts : une **grande souplesse**, avec la possibilité d'effectuer des retraits partiels ou totaux à tout moment, une **fiscalité avantageuse** sur le long terme, et un **outil de transmission** très efficace, grâce notamment aux abattements fiscaux et la possibilité d'y affecter un bénéficiaire. Enfin, c'est également un produit d'épargne qui permet une **diversification des placements** pour tous les profils d'épargnants, du plus prudent au plus dynamique.

Les avantages fiscaux seront détaillés plus tard dans le mémoire.

I.2 - Présentation du Plan Épargne Retraite Individuel (PERI)

Le Plan Épargne Retraite Individuel (PERI) est un produit d'épargne **long terme**, permettant à tout particulier de constituer un complément de revenu au régime obligatoire.

Créé en 2019 dans le cadre de la loi Pacte, il vient remplacer les anciens dispositifs d'épargne retraite individuelle comme le Plan Epargne Retraite Populaire (PERP) ou le contrat Madelin. Sa création a pour but de simplifier l'épargne retraite et de la rendre plus attractive, notamment sur le plan fiscal.

Comment le PERI fonctionne ? Il permet à l'épargnant de verser librement des sommes tout au long de sa vie, dans l'optique de les **récupérer** au moment de la retraite. Ces versements sont investis sur différents supports financiers comme

détaillé dans la partie de l'assurance vie. Une fois l'argent versé, le capital est bloqué jusqu'au départ à la retraite, sauf certains cas de déblocage anticipé :

- Achat de la résidence principale, décès du conjoint ou du partenaire de PACS, invalidité du souscripteur, du conjoint ou du partenaire de PACS ou des enfants, surendettement, expiration des droits à l'assurance chômage ou cessation du mandat social, Cessation d'activité non salariée de du souscripteur à la suite d'une liquidation judiciaire

Le rajout de la possibilité du déblocage en cas d'achat de la résidence principale est une des nouveautés de la loi Pacte par rapport au PERP et loi Madelin.

Du côté de la fiscalité, le client a le choix à l'adhésion et lors des versements :

- A chaque versement, le client doit choisir entre ces 2 possibilités :

1. Déduction fiscale à l'entrée

- Le client choisit de **déduire ses versements** de son revenu imposable.
- Cette déduction est plafonnée (en 2025, jusqu'à **37 094 €** ou **4 636 €** si plus avantageux).
- **Avantage immédiat** : réduction d'impôt dès l'année du versement.
- **Contrepartie** : au moment de la retraite, les sommes issues de ces versements seront **imposées** :
 - En **capital** : barème progressif de L'impôt sur les revenus, fiscalité sur les gains (12,8 % PFU ou barème IR) + prélèvements sociaux de 17,2 %.
 - En **rente** : imposition selon le régime de la Rente Viagère à Titre Gratuit (RVTG), qu'on intègre au barème progressif de l'impôt sur le revenu après abattement de 10% + 17,2 % de prélèvements sociaux.

2. Fiscalité allégée à la sortie (versements non déductibles)

- Le client choisit de **ne pas déduire** ses versements de son revenu imposable.
- Pas d'avantage fiscal immédiat à l'entrée.
- **Avantage différé** : à la retraite, seuls les **intérêts et plus-values** seront imposés :

- En **capital** : gains taxés à 12,8 % (PFU) ou barème IR, + 17,2 % de prélèvements sociaux.
- En **rente** : fiscalité de la Rente Viagère à Titre Onéreux (RVTO), mais uniquement sur une fraction de la rente, selon l'âge du rentier.

L'épargnant se retrouve ainsi confronté à des choix fiscaux déterminants, étroitement liés à sa situation personnelle et à ses objectifs patrimoniaux.

Comme pour l'assurance vie, il existe une fiscalité en cas de décès qui varie en fonction de trois grands facteurs :

- L'âge du titulaire au moment du décès.
- Le statut du bénéficiaire
- l'état du contrat (phase d'épargne ou phase de sortie).

Les différents cas peuvent être synthétisés dans ce tableau :

		DÉCÈS AVANT 70 ANS		DÉCÈS APRÈS 70 ANS	
		Décès en phase d'épargne	Décès après liquidation	Décès en phase d'épargne	Décès après liquidation
Prestation versée sous forme de capital	Conjoint et partenaire de PACS et frères et sœurs (sous certaines conditions*)			Exonération	
	Parents en ligne directe (parents, enfants, petits-enfants...)	Abattement de 152 500 € par le bénéficiaire tous contrats d'assurance vie confondus. Puis prélèvement forfaitaire de 20% pour la fraction de 152 500 € à 852 000 € et de 31,25% pour la fraction supérieure à 852 000 €. Exonération sous conditions**.	Pas de fiscalité	Application des droits de succession selon le degré de parenté entre l'assuré et le bénéficiaire, après un abattement de 30 500 € (capital + intérêts et plus-values) pour tous les bénéficiaires, tous contrats d'assurance vie confondus.	Pas de fiscalité
	Autres bénéficiaires				

Après avoir présenté les caractéristiques principales de l'assurance vie et du Plan Épargne Retraite Individuel (PERi), on remarque que ces deux solutions d'épargne possèdent chacune des avantages distincts, que ce soit en termes d'épargne, de fiscalité ou de transmission.

L'assurance vie se démarque par sa souplesse d'utilisation, sa fiscalité avantageuse et sa capacité à diversifier les placements. Le PERi, lui, répond à un besoin précis de préparation de la retraite, avec une possibilité de déduction fiscale immédiate ou ultérieure.

Cependant, il est également important d'analyser maintenant les forces et les limites de chacun de ces dispositifs, ainsi que leur complémentarité, pour comprendre comment ils peuvent être utilisés ensemble pour construire une stratégie patrimoniale adaptée.

II. Les forces, les limites et la complémentarité de l'assurance vie et du Plan Épargne Retraite Individuel

II.1 - Les atouts de l'assurance vie

L'assurance vie est aujourd'hui considérée comme l'un des piliers de la gestion patrimoniale des particuliers, notamment grâce à sa grande souplesse d'utilisation. Le souscripteur peut effectuer des versements libres ou programmés, adapter son épargne à ses capacités financières et effectuer des rachats partiels ou totaux à tout moment, sans pénalité. Cette flexibilité en fait un support accessible à toutes les étapes de la vie.

Exemple client :

Mme X, 45 ans, utilise son assurance vie pour financer les études de ses enfants. Chaque année, elle effectue un rachat partiel sans clôturer son contrat, tout en conservant son antériorité fiscale.

Un autre atout majeur de l'assurance vie réside dans son **régime fiscal avantageux**, surtout si on conserve l'antériorité fiscale après huit années de détention. Passé ce délai, les gains bénéficient d'un abattement annuel important (4 600 € pour une personne seule, 9 200 € pour un couple), ce qui réduit l'impôt sur les retraits et améliore la souplesse de ce produit d'épargne. Cela encourage l'épargne longue et permet de valoriser le capital.

Sur le plan successoral, l'assurance vie facilite également **la transmission du patrimoine**. Grâce à un abattement de 152 500 € par bénéficiaire (pour les primes versées avant 70 ans), elle permet d'organiser la succession de manière optimisée.

Exemple client :

Monsieur X, retraité de 68 ans, a désigné ses deux enfants bénéficiaires de son assurance vie de 300 000€, chacun pouvant recevoir jusqu'à 152 500 € sans droits de succession. A son décès, les enfants recevront le capital sans impôt sur la transmission d'assurance vie.

L'assurance vie peut également jouer un rôle de **complément** de retraite

Exemple client :

Monsieur X, retraité de 73 ans, a mis en place des rachats partiels programmés sur son assurance vie en complément de sa retraite.

Dans certains montages de prêt immobilier, l'assurance-vie sert de **sûreté** sur un prêt dans le cadre d'un nantissement :

Exemple client :

Monsieur X, âgé de 28 ans, contracte un prêt immobilier à la Caisse d'Épargne. La banque utilise alors son assurance-vie comme sûreté : le contrat reste en possession du client, ce qui lui permet de conserver son ancienneté. Son épargne continue de fructifier, mais il ne peut ni racheter ni clôturer son assurance-vie sans l'accord de la banque prêteuse.

Enfin, l'assurance vie propose une **large gamme d'investissements**, du fonds en euros sécurisé aux unités de compte plus dynamiques (actions, immobilier, obligations). Cette diversité permet d'adapter son contrat à son profil d'épargnant.

Exemple client :

Monsieur X, 30 ans, préfère investir une partie de son assurance vie en unités de compte pour chercher de meilleures performances à long terme, tout en gardant une base sécurisée sur un fonds en euros. Cela lui permet de dynamiser son rendement et peut lui permettre de fructifier son capital.

Tous ces cas d'usage ne sont pas exhaustifs mais donnent un aperçu des différentes possibilités quant à l'usage de l'assurance vie, ce qui montre la flexibilité d'usage de l'assurance vie.

II.2 - Les atouts du Plan Épargne Retraite Individuel

Le Plan Épargne Retraite Individuel (PERI) a été conçu pour encourager une épargne de long terme en vue de la retraite. L'un de ses principaux atouts est la

déduction fiscale immédiate qu'il propose. Les versements réalisés peuvent être déduits du revenu imposable, dans la limite des plafonds légaux.

Exemple client :

M. X, cadre supérieur imposé à 41 %, verse 6 000 € sur son PERI chaque année, ce qui lui permet d'économiser près de 2 460 € d'impôts sur l'année.

Le PERI permet également une **grande flexibilité** à la sortie. L'épargnant a le choix entre une sortie en capital (en une ou plusieurs fois) et une sortie en rente viagère, ce qui correspond mieux aux besoins actuels de gestion de son épargne au moment de la retraite assurant une flexibilité maximale.

Exemple client :

Mme X, 62 ans, souhaite financer un projet immobilier à sa retraite. Elle choisira de récupérer son PERI sous forme de capital pour disposer de son épargne comme apport au projet.

Autre évolution majeure par rapport aux anciens produits retraite : la possibilité de **débloquer** son épargne pour l'achat de sa résidence principale.

Exemple client :

À 35 ans, Thomas utilise le déblocage anticipé de son PERI pour financer l'apport de son premier achat immobilier.

Enfin, la **gestion pilotée** à horizon retraite, proposée par défaut sur de nombreux PERI, permet d'adapter automatiquement la répartition de l'épargne en diminuant le risque au fur et à mesure que l'épargnant approche de son âge de départ en retraite.

II.3 - Les limites de l'assurance vie

Malgré ses nombreux avantages, l'assurance vie présente certaines limites qu'il est important de prendre en compte lorsque l'on va établir une stratégie patrimoniale.

La première limite concerne la **performance des fonds en euros**. Si le capital est garanti, les rendements ont progressivement baissé depuis plusieurs années,

notamment en raison du contexte de taux d'intérêt bas. Même si une légère remontée est observée depuis 2023, les performances des fonds en euros restent inférieures à celles d'autres solutions d'investissement plus dynamiques.

Exemple client :

M. X, très prudent, a placé toute son épargne en fonds en euros depuis 15 ans. Il constate aujourd'hui que le rendement obtenu ne permet pas de protéger efficacement son épargne contre l'inflation.

Une des limites, qui peut ne pas en être une si l'on considère l'assurance vie sur un horizon purement long terme, c'est la fiscalité des retraits avant 8 ans. En cas de rachat anticipé, les gains sont soumis au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) ce qui peut représenter une fiscalité relativement lourde (en fonction des gains) pour des clients souhaitant utiliser leur épargne dans les premières années.

Que ce soit pour l'assurance vie (via les unités de compte) ou pour le PERI (via la gestion pilotée ou libre), une partie de l'épargne peut être exposée aux marchés financiers.

Cela implique **un risque de perte en capital**, particulièrement en cas de volatilité ou de crise économique.

Même si la diversification permet de limiter ce risque, il ne disparaît jamais totalement et doit être pris en compte.

Enfin, en matière de **transmission**, si les primes sont versées après 70 ans, l'avantage fiscal est réduit : l'abattement tombe à 30 500 € pour tous les bénéficiaires, ce qui limite l'intérêt successoral du contrat à partir d'un certain âge.

II.4 - Les limites du Plan Épargne Retraite Individuel

Le principal inconvénient, souvent mis en avant par la clientèle, c'est que les fonds soient bloqués jusqu'à la retraite. À part quelques cas exceptionnels de déblocage, l'épargne n'est pas disponible avant l'âge légal de départ à la retraite. Cela impose une réelle discipline financière et peut être un frein pour les épargnants qui souhaitent conserver une épargne disponible.

Une autre limite : la fiscalité à la sortie pour les sommes déduites à l'entrée. En optant pour la déduction fiscale immédiate (souvent l'argument principal pour convaincre le client), l'épargnant devra supporter l'imposition des sommes retirées à la retraite. Cela peut être pénalisant, notamment en cas de perception d'indemnités de fin de contrat, où la première année post-retraite peut être fortement imposée.

Enfin, le PERI reste **moins souple qu'une assurance vie** en matière de transmission. Si l'épargne est sortie en rente, la transmission du capital restant peut être complexe, contrairement à l'assurance vie qui facilite la désignation de bénéficiaires.

Exemple client fictif :

M. X a opté pour une sortie en rente viagère pour son PERI. A son décès, aucune option de pension de réversion n'avait été établie, l'épargne restante ne sera donc pas distribuée.

L'une des principales limites réside également dans les frais que peuvent engendrer ces deux contrats. Ils peuvent inclure une multitude de coûts susceptibles de diminuer le rendement net, et donc l'intérêt pour le client : frais d'adhésion, frais de gestion, frais d'arbitrage entre supports, etc.

En définitive, bien que l'assurance vie et le PERI présentent des avantages, ces solutions ne sont pas sans contraintes. Il est alors important de prendre en compte ces limites pour tout conseil au client. C'est justement en tenant compte de leurs forces et de leurs limites que leur complémentarité prend tout son sens.

II.5 - Une complémentarité pour optimiser son patrimoine

Avant de démontrer en quoi l'assurance vie et le PERI peuvent être utilisés de façon complémentaire, il est important de rappeler que chaque solution patrimoniale doit répondre à un objectif précis : constitution d'épargne, optimisation fiscale, préparation de la retraite ou transmission. C'est la nature de ces objectifs qui va guider le choix des modalités.

Souvent comparé, l'assurance vie et le PERI peuvent au contraire être utilisés de manière complémentaire pour répondre à des objectifs patrimoniaux différents mais permettre de constituer un ensemble cohérent.

- Une répartition des objectifs en fonction du temps

L'un des premiers points de complémentarité réside dans la gestion des horizons d'investissement.

L'assurance vie offre une grande **liquidité** : les fonds restent accessibles à tout moment, ce qui en fait une solution adaptée aux projets à moyen ou long terme (achat immobilier, financement d'études, soutien familial, etc.). À l'inverse, le PERI est une solution d'épargne **bloquée jusqu'à la retraite**, ce qui renforce la discipline d'épargne dans la durée et engage le souscripteur. On a alors ici deux solutions d'épargne avec le même horizon de temps mais des objectifs qui peuvent être distincts.

- Une optimisation fiscale à différente échelle

Le deuxième point est sur le plan fiscal. Le PERI permet une **réduction immédiate de l'impôt sur le revenu** grâce à la déduction des versements (cette déduction peut être différée à la retraite), ce qui est particulièrement intéressant pour les foyers fortement imposés. L'assurance vie, quant à elle, propose une **fiscalité douce à la sortie**, notamment après huit ans de détention, grâce à ses abattements annuels et sa possibilité de choisir entre PFU et barème progressif. L'assurance vie et le PERI permettent aussi l'accès à un abattement en cas de décès du souscripteur assurant une optimisation fiscale même en cas de décès sur le plan successoral.

Ainsi, la **complémentarité est aussi sur la durée** : le PERI permet une réduction d'impôt pendant les années d'activité, tandis que l'assurance vie permet de gérer efficacement les flux à la retraite ou en cas de transmission.

- Une transmission maîtrisée

Sur le plan successoral, l'assurance vie reste le **véhicule de transmission par excellence**. Elle permet de désigner librement les bénéficiaires et de transmettre un capital **hors succession**, avec des abattements avantageux. Le PERI, quant à lui, peut également transmettre le capital en cas de décès en phase d'épargne, et permettre le versement de la rente si l'option de réversion a été choisie au préalable.

L'assurance vie et le PERI permettent aussi l'accès à un abattement en cas de décès du souscripteur assurant une optimisation fiscale même en cas de décès sur le plan successoral.

Chaque choix pendant la vie de l'épargnant va permettre de prévoir et de faciliter la transmission du patrimoine.

- Une logique de construction de patrimoine

La complémentarité entre assurance vie et PERI permet de bâtir **une stratégie évolutive** dans le temps.

Un client peut commencer à épargner d'abord sur une assurance vie pour sa souplesse, puis ouvrir un PERI lorsqu'il commence à être plus imposé, et enfin renforcer la répartition à l'approche de la retraite.

Cela permet d'adapter les placements à **chaque étape de la vie**.

On peut ainsi synthétiser ces éléments de la manière suivante :

Objectif	Assurance Vie	PERI
Épargne disponible	Oui	Bloqué ³ jusqu'à la retraite
Avantage fiscal	Non	Oui
Fiscalité à la sortie	Allégée après 8 ans	Imposition selon les options choisies
Transmission	Clause bénéficiaire	Clause bénéficiaire

En finalité, l'assurance vie et le Plan Épargne Retraite Individuel ne s'opposent pas, ils se complètent. Chacun répond à des logiques propres qui s'inscrivent dans leurs objectifs fondamentaux. Une fois combinées intelligemment, ils permettent de construire une stratégie patrimoniale cohérente, personnalisée et évolutive.

Dans une logique de conseil global, leur articulation permet de couvrir plusieurs horizons de temps, plusieurs besoins (complément de revenu, transmission...), et plusieurs régimes fiscaux. Cela permet de prendre des décisions avec cohérence, en fonction de la situation, des objectifs, et de la fiscalité du client.

Pour illustrer cette complémentarité, voici un client fictif

Portrait client : M. X

Situation personnelle et professionnelle :

- Âge : 42 ans
- Situation familiale : marié, deux enfants (12 et 9 ans)

³ Présente certains cas de rachat dérogatoire que j'ai énumérés dans la première partie

- Profession : cadre supérieur dans un groupe industriel, revenu annuel brut de 75 000 €
- Taux marginal d'imposition (TMI) : 30 %
- Objectifs patrimoniaux :
 - Préparer sa retraite pour maintenir son niveau de vie,
 - Financer les futurs études de ses enfants,
 - Transmettre un capital à ses proches sans fiscalité excessive.

Stratégie d'épargne mise en place :

1. Assurance vie

- Montant investi : 50 000 € déjà constitués depuis 7 ans.
- Versements programmés : 100 € par mois.
- Objectif : constituer un capital mobilisable pour les projets familiaux à moyen terme (études supérieures des enfants, travaux) et assurer une transmission avantageuse.

2. PER individuel (PERi)

- Ouvert récemment.
- Versements programmés : 400 € par mois déductible de son revenu imposable.
- Choix fiscal : déduction à l'entrée pour réduire l'impôt sur le revenu (économie estimée : 1 440 €/an).
- Mode de gestion : gestion pilotée profil équilibré, horizon retraite à 65 ans.
- Objectif : se constituer un complément de revenu à la retraite.

Projection et logique d'approche :

- À 55 ans :
 - Il prévoit d'augmenter les versements sur son PERi pour maximiser les

déductions fiscales en fin de carrière.

En parallèle, il commencera à sécuriser une partie de ses unités de compte sur l'assurance vie.

- À 60 ans :

Il pourra effectuer des retraits partiels de son assurance vie (le contrat aura plus de 15 ans) avec une fiscalité avantageuse, pour financer les dernières années d'études de ses enfants ou anticiper un apport immobilier pour l'un d'eux.

- À 65 ans :

Il récupérera son PERI **en capital** sur plusieurs années pour étaler la fiscalité, tout en conservant son assurance vie pour sa transmission successorale.

Il prévoit de désigner ses enfants en bénéficiaire.

Résultat attendu :

- **Avantage fiscal immédiat** grâce au PERI pendant sa vie active,
- **Épargne disponible** via l'assurance vie pour les projets familiaux à moyen terme,
- **Diversification des supports** et des fiscalités,
- **Transmission optimisée** via l'assurance vie avec abattement de 152 500 € par enfant,
- Complément de retraite constitué sans bloquer toute son épargne.

Ce tableau, extrait de la documentation de la Caisse d'Épargne, permet de visualiser de manière synthétique les **différences fonctionnelles, fiscales et successorales** entre les deux produits. Il renforce l'idée selon laquelle leur combinaison constitue un **levier d'optimisation patrimoniale complet**.

On y retrouve notamment :

- Le **rôle distinct de chaque produit** : capital disponible (assurance vie) / complément de revenus retraite (PERI),
- La **disponibilité** différée ou immédiate de l'épargne,

- Les **régimes fiscaux propres** à chaque produit en vie ou en cas de décès,
- La **transmission du capital**, plus souple et avantageuse du côté de l'assurance vie.

Coupler PER et Assurance vie : pour s'assurer un complément de revenu pour la retraite tout en gardant une épargne disponible.

	MILLEVIE PER / PER CE	ASSURANCE VIE
Objectif	= Se constituer un complément de revenus dédié à la retraite.	+ Se constituer un capital pour réaliser ses projets, y compris pour compenser la baisse du pouvoir d'achat à la retraite.
Une disponibilité complémentaire*	= Une épargne disponible à la retraite, sous forme de capital et/ou de rente + cas de sortie exceptionnels dont l'achat de sa résidence principale**.	+ Un capital disponible en cas de besoin
La fiscalité en cas de vie***	= Au choix du client : <ul style="list-style-type: none"> - déduction fiscale des versements de l'année (voir p. 195). ou - fiscalité allégée au moment du départ à la retraite (voir p. 195). 	+ Fiscalité spécifique en cas de rachat dont l'abattement après 8 ans (voir p.192-193).
La fiscalité en cas de décès***	= C'est l'âge de l'assuré au moment du décès qui détermine la fiscalité (voir p. 196).	+ C'est l'âge de l'assuré au moment des versements sur le contrat qui détermine la fiscalité (voir p. 206).
La transmission du capital	= En cas de décès en phase d'épargne : le capital et/ou la rente viagère est versé(e) au(x) bénéficiaire(s) désigné(s). En cas de décès après la mise en place de la rente : une rente sera versée au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) si le client a choisi l'option réversion et/ou l'option revenus garantis. Sinon, le capital restant dû ne sera pas versé au(x) bénéficiaire(s) désigné(s).	+ En cas de décès, le capital est versé directement au(x) bénéficiaire(s) désigné(s).

source : document interne caisse d'épargne

Maintenant que nous avons vu en quoi l'assurance vie et le PERI sont deux solutions complémentaires, nous allons voir la mise en œuvre concrète dans le

cadre de l'agence de Montluel. La troisième partie sera concentrée sur l'application de cette stratégie à travers des actions mises en place en agence.

III. Applications stratégiques et stratégies d'optimisation en agence

III.1 - Identification de la cible clientèle

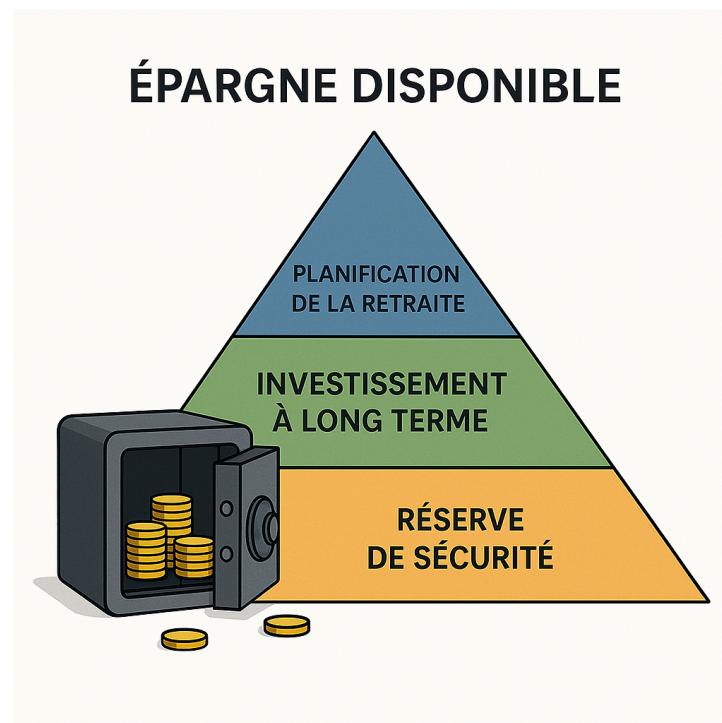
Pour conseiller au mieux le client, il faut savoir à quel profil il correspond afin de proposer l'assurance vie et le PERI. Il s'agit de choix individuels qui vont être justifiés mais ne reflètent pas l'approche de notre agence au global sur le sujet.

Mon premier critère a été la notion d'épargne disponible, indispensable avant d'élaborer toute stratégie patrimoniale. En effet, l'épargne se bâtit progressivement, selon une logique de **pyramide** : La base doit être constituée d'une réserve financière disponible à tout moment, afin de faire face aux imprévus du quotidien.

Ce n'est qu'une fois que cette base soit créée que le client peut envisager de se projeter dans une stratégie patrimoniale à plus long terme.

Mon approche a été la suivante :

Pour constituer un patrimoine, il est nécessaire d'avoir de l'épargne disponible, c'est le premier critère. L'épargne se constitue en "pyramide" c'est-à-dire qu'il est primordial d'avoir une épargne disponible pour que le client puisse anticiper financièrement les aléas du quotidien. L'épargne dite "long terme" doit être envisagée seulement après que l'épargne disponible soit constituée. Le client aura une assise financière et pourra ensuite envisager la constitution d'un patrimoine, une chose après l'autre.



J'ai donc choisi comme assise **5000€**. Le montant peut être débattu, selon moi ce montant est une assise convenable pour se prémunir d'un risque divers.

Le deuxième concerne la **détention d'une des deux solutions** : Le client possède une assurance vie mais pas un PERi ou inversement. Ce choix permet de cibler les clients **partiellement équipés**, déjà sensibilisés à la notion d'épargne long terme. L'objectif est de restreindre la cible aux profils ayant déjà une première approche en termes de patrimoine, afin de mieux démontrer l'intérêt de l'assurance vie ET le PERi, en leur montrant que ces deux ne se substituent pas, mais se complètent.

Le troisième critère repose sur la **capacité d'épargne** du client en lien avec son revenu. Il faut en effet disposer des moyens financiers pour alimenter son épargne. C'est pourquoi la disponibilité mensuelle du client est importante pour allouer une partie de son budget dans la construction de son patrimoine. Une capacité d'épargne trop faible orienter le client vers des solutions flexibles comme l'assurance vie, alors qu'une capacité plus souple justifiera la mise en place d'un PERi avec des versements programmés.

Le quatrième et dernier critère repose sur la **tranche marginale** (TMI) d'imposition du client. Ce critère est particulièrement déterminant dans le cadre d'une souscription au PERi car son principal atout repose sur la déduction des versements du revenu imposable.

Plus la TMI est élevée, plus le PERi est intéressant car l'économie d'impôt réalisée sera réelle et mesurable.

A l'inverse, un client avec une TMI de 0%, l'intérêt du PERi me paraît plus limité. En revanche, un client, même faiblement imposé, peut avoir tout intérêt à avoir un PERi : au-delà de l'avantage fiscal, c'est un outil pour préparer sa retraite. Le PERi permet de mettre en place une épargne longue avec une fiscalité avantageuse. Ainsi, même si l'avantage fiscal est anecdotique, le client met en place une solution supplémentaire pour sa retraite.



III.2 - Actions réalisées

La première action réalisée est un sondage lorsque j'ai été à l'accueil sur 20 clients entre 25 et 55 ans. Ce court sondage visait à **évaluer la perception** des clients sur l'assurance vie et le PERi :

1. Connaissez-vous le fonctionnement de l'assurance vie ?

- Oui (17)
- Non (3)

2. Avez-vous déjà entendu parler du Plan Épargne Retraite (PERi) ?

- Oui (12)
- Non (8)

3. Savez-vous faire la différence entre l'assurance vie et le PERi ?

- Oui, précisément (4)
- Oui, vaguement (8)
- Non (8)

4. Possédez-vous l'un de ces produits ?

- Assurance vie (8)
- PERi (3)
- Les deux (2)
- Aucun (7)

5. Seriez-vous intéressé(e) par une solution permettant à la fois de préparer votre retraite et de réduire vos impôts ?

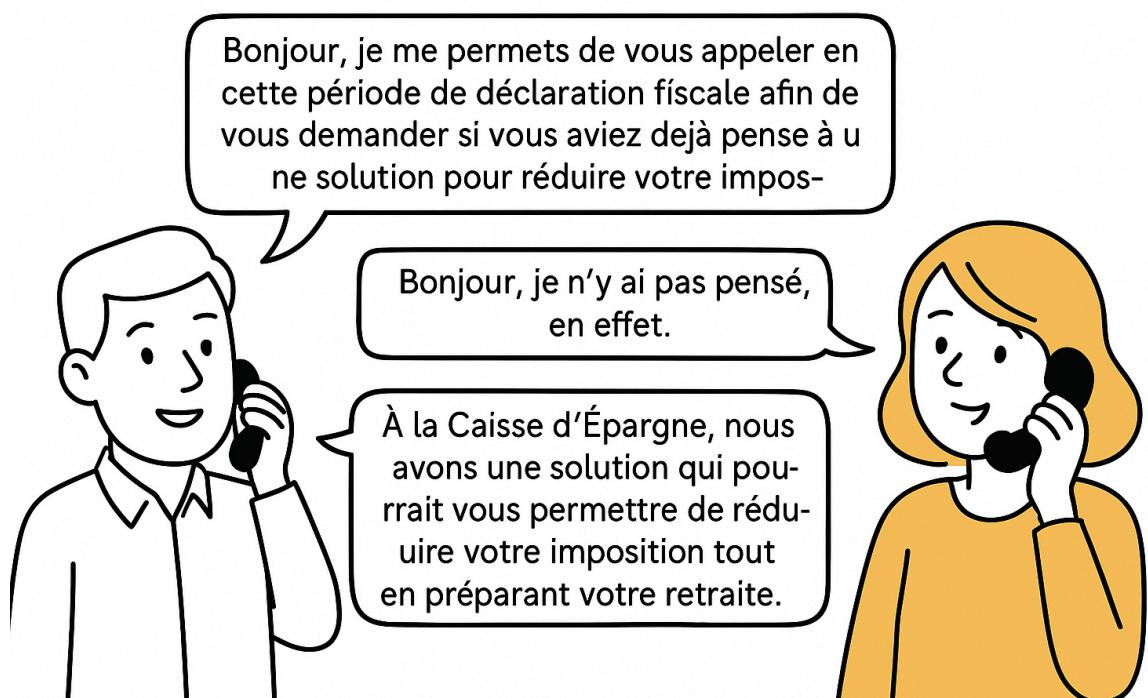
- Oui (14)
- Non (2)
- Je ne sais pas encore (4)

J'ai eu l'opportunité de réaliser une séance de phoning avec une monitrice patrimoniale, spécialement venue pour m'accompagner dans le cadre du parcours alternant à la caisse d'épargne. Je lui ai donc expliqué le sujet de mon mémoire, mon approche et comment je souhaitais réaliser mon action. Elle m'a apporté son expertise pour définir mes critères de ciblage, établir un listing de clients, ainsi que pour construire une trame d'appel pour structurer et adapter mes appels au clients.

Déroulement de l'action :

La séance de phoning a été réalisée en étant guidée par la monitrice sur certains points (formulation, réponse aux objections, mise en avant des bénéfices). Nous avons choisi comme critère les détenteurs d'assurance vie sans PERI car les clients ont statistiquement plus d'assurance vie que de PERI.

Le but du phoning n'était pas de réaliser des ventes en direct, mais de faire prendre conscience aux clients l'importance des deux solutions dans leur situation personnelle : l'objectif est de susciter de l'intérêt pour une prise de rendez-vous et en parler plus précisément. Je prends la période de déclaration fiscale comme approche, je précise au client qu'il possède déjà une assurance vie mais je leur demande s'ils ont déjà pensé à des dispositifs de réduction d'impôt tout en préparant leur retraite.



source : image générée d'un échange fictif pour illustration

Quels ont été les types de réponse les plus courants ?

Tableau de répartition des réponses parmi les 24 clients

Type de réponse	Nombre de clients	Pourcentage approx.
1. Non, je n'y avais pas pensé	8	33 %
2. Je ne paie pas ou très peu d'impôts	4	17 %
3. Je suis occupé, pouvez vous me rappeler ?	3	13 %
4. J'ai déjà ce qu'il faut ailleurs	3	13 %
5. Ce n'est pas ma priorité actuellement	3	13 %
6. Je ne suis pas intéressé	3	13 %
Total clients joints	24	

Sur un total de 60 appels passés (Au total), seuls 24 clients ont décroché, soit un taux de contact de 40%.

Parmi ces 24 personnes jointes :

- **8 ont exprimé un réel intérêt** pour le sujet
- **3 rendez-vous** ont été pris directement lors de l'appel
- **2 rendez vous supplémentaires** ont été obtenus après un rappel des clients initialement indisponibles

A l'issue de ces rendez-vous :

- 1 souscription à un PERI a été concrétisée,
- 4 clients n'ont pas souhaité en souscrire pour l'instant, le blocage de l'épargne étant la principale contrainte évoquée.

BILAN CHIFFRÉ

60

appels
passés

24

personnes
ont répondu

5

rendez-vous
pris

1

souscription
à un PERI

III.3 - Interprétation des résultats et axes d'améliorations

L'action du sondage à l'accueil m'a permis de voir une notoriété plus élevée de l'assurance vie que le PERI, et de voir qu'il y a également un réel intérêt pour la préparation de la retraite.

Cependant, interroger 20 clients donne une tendance mais reste insuffisant pour tirer des conclusions sur l'agence au global.

La deuxième limite est également dans la sélection des clients, les personnes interrogées le sont que par leur âge, il est donc impossible d'établir une stratégie patrimoniale en fonction du profil client.

Malgré ces limites, l'action m'a permis de réaliser la réceptivité des clients sur des sujets comme la retraite et sur le patrimoine.

L'action de phoning a permis de tester de manière concrète la stratégie de ciblage : Est-ce que les critères choisis ont-ils été correctement choisis afin de convaincre les clients dans la nécessité d'avoir une assurance vie et un PERI en même temps ?

Sur 60 appels, 24 clients ont été effectivement joints.

Sur 24 personnes, 8 se sont montrées réceptives à la problématique fiscale et à la préparation de retraite, soit 1 sur 4.

5 rendez-vous ont été obtenus sur 11 clients (8 qui ont répondu, et 3 que j'ai rappelés). Il s'agit d'une proportion de conversion relativement élevée si l'on ne prend que les personnes que j'ai pu convaincre par téléphone.

Le phoning, un outil en perte d'efficacité ?

Depuis le début de l'année 2025, on observe une **recrudescence du démarchage téléphonique**, souvent perçu comme intrusif ou frauduleux. Cela a fortement dégradé la confiance des clients envers les appels non planifiés, même lorsqu'ils proviennent de leur établissement bancaire.

Cette tendance a clairement affecté mes séances de phoning, on le voit dans les résultats : la grande majorité des clients n'a pas répondu ou ont montré une méfiance due au phénomène de fraude au faux conseillé notamment.

Ce phénomène montre que **l'approche téléphonique traditionnelle devient de plus en plus délicate**, quelle que soit l'intention de l'appel.

Cette augmentation du démarchage s'est même vu à titre personnel, avec presque une dizaine d'appels par jour sur certaines périodes. Ainsi un client ne reconnaissant pas le numéro de téléphone de la banque ne répondra pas dans ce contexte.

Un espoir qui peut potentiellement redonner de la légitimité au phoning comme outil principal de prospection est la **loi sur le démarchage téléphonique** qui sera effective en août 2026. Les entreprises seront interdites de réaliser un démarchage téléphonique sans le consentement de la personne.

Quels autres moyens de contact ?

La question se pose alors de comment joindre le client malgré toutes ces contraintes ?

Le mail est un bon moyen, malheureusement les clients abordent la même démarche que par téléphone, tout mail ou SMS non attendu est perçu comme de la publicité, et est donc ignoré. Le SMS quant à lui très rarement préféré par les clients car c'est un moyen de contact peu commun de la banque (à part les notifications automatiques), et c'est également le point d'entrée pour les fraudes ; les clients ne répondent pas au SMS et n'appellent pas le numéro de téléphone présent sur le SMS.

Les moyens de contact présentent tous donc des inconvénients, et ne sont pas adaptés à tout type de contact. Le SMS et le mail permettent un message asynchrone, c'est-à-dire que les clients peuvent en prendre connaissance lorsqu'ils ont le temps. Le téléphone en direct les obligent à prendre du temps parfois lorsqu'ils sont indisponibles.

Critiques supplémentaires sur l'action du phoning

Les critères peuvent être également discutés, le montant de l'épargne, la mono détention ...

Une remarque importante peut être faite sur les critères qui sont centrés sur la logique du patrimoine et non sur les projets concrets du client. Un exemple

concret durant mon phoning où un client que j'ai eu était en plein projet d'achat de résidence secondaire.

Sujet trop complexe ?

Une des difficultés majeures que j'ai rencontrées au cours de ce travail a été la complexité technique de l'assurance vie et du PERI. Bien qu'en apparence l'assurance vie et le Plan Épargne Retraite soient des solutions d'épargne relativement classiques, leur fonctionnement présente de nombreux aspects techniques parfois difficiles à maîtriser en tant qu'alternant. La fiscalité, les différents types de supports d'investissement (fonds euros, unités de compte) et leur fonctionnement, les frais associés ou encore les modalités de sortie représentent autant de notions qu'il m'a fallu approfondir pour en comprendre les mécanismes et il a été difficile pour moi de pouvoir répondre à toutes les questions que les clients peuvent avoir.

Au-delà de la mise en œuvre concrète et de l'analyse des solutions patrimoniales, cette expérience m'a confronté à la réalité technique et réglementaire des produits d'épargne. Si l'assurance vie et le PERI sont des outils largement recommandés dans la construction de patrimoine, leur compréhension nécessite une maîtrise rigoureuse de la **fiscalité, des règles de souscription, des mécanismes de sortie et de transmission**, sans compter la lecture fine des supports d'investissement et des frais associés.

En tant qu'alternant, j'ai dû combler certaines lacunes, notamment sur les régimes fiscaux applicables selon la date de souscription ou la logique de déductibilité du PERI. Ce travail m'a poussé à adopter une posture proactive, à questionner mes collègues en agence, à croiser les sources et à simplifier les concepts pour pouvoir les transmettre clairement aux clients.

Conclusion

Dans un contexte économique et social marqué par le recul de l’âge légal de départ à la retraite, il est devenu essentiel d’anticiper individuellement sa sécurité financière. L’assurance vie et le Plan Épargne Retraite individuel (PERi) apparaissent alors comme deux solutions majeurs à mobiliser pour construire son patrimoine.

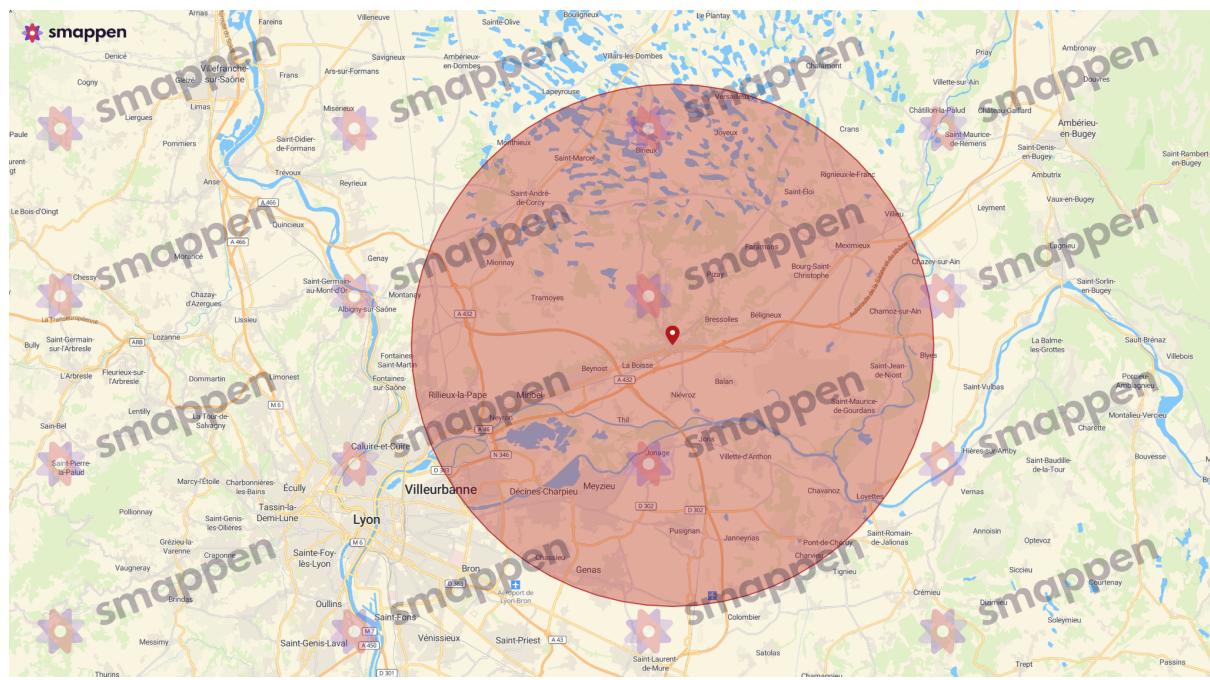
Au fil de ce mémoire, nous avons vu que ces deux solutions s’inscrivent dans une **logique de complémentarité**. Tandis que l’assurance vie se distingue par sa souplesse, sa liquidité et ses avantages de successions, le PERi offre une réelle opportunité de **réduction d’impôt** tout en incitant à une épargne retraite disciplinée. Leur combinaison permet ainsi de faire face à la situation fiscale et à l’horizon de vie de chaque client.

L’approche mise en place dans mon agence à Montluel s’est appuyée sur une **sélection de profils type**, des **actions de prospection** (phoning, questionnaire). Cette expérience m’a permis de développer à la fois des compétences techniques et une introduction au conseil “cas par cas”.

Ce travail confirme qu’en tant que conseiller, nous avons un rôle clé à jouer : **répondre à des problèmes de société**, rendre les solutions d’épargne compréhensibles à tous et construire, avec chaque client, une stratégie alignée avec ses besoins et ses priorités.

Annexes

- I. Zone de chalandise
- II. Fiscalité assurance vie
- III. Fiscalité PERI



LA FISCALITÉ DU VIVANT DE L'ASSURÉ

pour l'assurance vie et la capitalisation

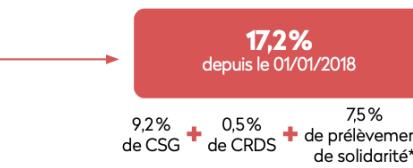
UNE FISCALITÉ SPÉCIFIQUE

Les spécificités fiscales de l'assurance vie interviennent tout au long de la vie du contrat et selon sa nature :

Chaque année : <ul style="list-style-type: none">• Épargne handicap (voir p. 198);• Rente survie (uniquement pour « Garantie Urgence » - voir p. 199).	De manière ponctuelle lors de rachats partiels.	Au terme du contrat lors du rachat total ou au décès de l'assuré.
--	--	--

LES PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX (PS)

Seuls les intérêts et plus-values des contrats d'assurance vie et de capitalisation sont soumis aux prélevements sociaux (PS).



* Sur les revenus du patrimoine et les produits de placement.

LES MODALITÉS DE PRÉLÈVEMENT SONT DIFFÉRENTES SELON LA NATURE DES CONTRATS.

Ils sont prélevés à la source et directement versés à l'administration fiscale par l'assureur.

En pratique

Sur les contrats multisupports	Sur les contrats en euros
<p>Application des prélevements sociaux :</p> <ul style="list-style-type: none">• support en euros : au 31/12 sur les intérêts et à la date du rachat (total ou partiel) ou du décès• plus-values des UC : à la date du rachat ou du décès <p>PS sur (intérêts du support en euros + plus-values des UC)</p> <p>-</p> <p>PS déjà prélevés des intérêts et plus-values en cours de vie du contrat</p> <p>Lors d'un rachat ou au décès de l'assuré, les prélevements sociaux sont calculés sur la totalité des intérêts du support en euros et des plus-values des UC du contrat à cette date, déduction faite des intérêts ayant déjà été soumis aux prélevements sociaux.</p> <p>Aussi, si la somme des prélevements sociaux acquittés chaque année sur le support en euros est supérieure au montant des prélevements sociaux calculés sur la totalité des intérêts et plus-values du contrat au jour du dénouement, l'assureur intègre au contrat le trop-perçu.</p>	<p>PS prélevés au 31/12 (ou date anniversaire du contrat) :</p> <ul style="list-style-type: none">• lors d'un rachat partiel : PS prélevés au 31/12• lors d'un rachat total ou au décès : PS prélevés sur les intérêts de l'année en cours.

Diffusion interdite - Document strictement interne

191

LA FISCALITÉ SUR LES INTÉRÊTS ET PLUS-VALUES EN CAS DE RACHAT DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE ET DE CAPITALISATION

Les prélevements sociaux sont dus sur la totalité des intérêts et plus-values.

Date des versements	Modalité d'imposition	Durée de détention du contrat			8 ans ou plus
		Moins de 4 ans	De 4 à moins de 8 ans		
Avant le 26/09/1997					
Du 26/09/1997 au 26/09/2017	- barème progressif de l'IR (par défaut) ou - sur option du client PFL	- barème progressif de l'IR ou - PFL : 35%	- barème progressif de l'IR ou - PFL : 15%	- barème progressif de l'IR ou - PFL : 7,5%	
Après le 26/09/2017	- PFU (par défaut) ou - sur option du client barème progressif de l'IR	- PFU : 12,8% ou - barème progressif de l'IR		- PFU : <ul style="list-style-type: none"> 7,5% sur les intérêts et plus-values enregistrés sur les premiers 150 000 € de versements 12,8% sur les intérêts et plus-values enregistrés au-delà de 150 000 € de versements ou - barème progressif de l'IR	<p>Le client choisit sa fiscalité à chaque rachat.</p> <p>Le client choisit sa fiscalité pour tous les placements soumis au PFU dans l'année pour un même foyer fiscal. C'est pourquoi seul le centre des impôts du client disposant de toutes ses données fiscales est à même de l'informer en fonction de sa situation patrimoniale globale.</p>

IR : imposition au barème progressif de l'impôt sur le revenu
 PFL : prélèvement forfaitaire libératoire
 PFU : prélèvement forfaitaire unique
 PFO (prélèvement forfaitaire obligatoire) = PFNL (prélèvement forfaitaire non libératoire) : retenu par l'assureur et non libératoire pour l'assuré car c'est un compte. Ce dernier ouvre droit à un crédit d'impôt.



Le recouvrement de l'impôt se fait en 2 temps :

1. LORS DE CHAQUE RACHAT (Année N)

→ PFO/PFNL : prélèvement effectué par l'assureur sur les intérêts et plus-values

Contrat	
Moins de 8 ans	À partir de 8 ans
12,8 %	7,5 %

+
17,2% de PS

DISPENSE DU PRÉLÈVEMENT FORFAITAIRE OBLIGATOIRE (PFO/PFNL)

Pour les adhérents dont le revenu fiscal de référence de l'année N-2 précédent le rachat est inférieur à :
 - 25 000 € pour les célibataires, divorcés ou veufs;
 - 50 000 € pour les adhérents soumis à imposition commune.

L'adhérent doit le demander avant le 30/11 N-1 pour en bénéficier en N.

2. DÉCLARATION DE REVENUS (Année N+1)

L'administration fiscale ajustera la fiscalité en tenant compte du PFO/PFNL déjà perçu lors du rachat l'année précédente qui ouvre droit à un crédit d'impôt.

→ PFU sur les intérêts et plus-values ou sur option au barème progressif de l'IR.

Si PFU :

Contrat	
Moins de 8 ans	À partir de 8 ans
12,8 %	Taux calculé sur le total des versements bruts de frais et non rachetés au 31/12/N-1 (tous contrats d'assurance vie et de capitalisation confondus)
≤ 150 000 €	> 150 000 €
7,5 %	12,8 %

Transferts Pacte

Le nouveau contrat multisupport conserve la date d'adhésion du contrat d'origine, ce qui est intéressant fiscalement lors de rachats (détail p. 139).

À L'ADHÉSION ET LORS DES VERSEMENTS (EN PHASE D'ÉPARGNE)

Compartiment 1

**À CHAQUE VERSEMENT, LE CLIENT DOIT CHOISIR
ENTRE CES 2 POSSIBLITÉS :**

DÉDUCTION FISCALE À L'ENTRÉE

OU

FISCALITÉ ALLÉGÉE À LA SORTIE

**LE CLIENT DÉDUIT SES VERSEMENTS
DE SON REVENU IMPOSABLE**

**LE CLIENT OPTE POUR
LA NON-DÉDUCTIBILITÉ DE SES VERSEMENTS**

Montant des déductions de versements en 2025

Déduction des versements effectués en 2025 du revenu imposable de l'année dans la limite des plafonds suivants :

- 10 % des revenus professionnels déclarés en N-1 avec une déduction maximale de 37 094 €*;
- ou bien 4 636 €* si ce montant est plus élevé.

À L'EXCLUSION des versements issus de transfert d'un PERP, Madelin, article 83 (versements volontaires), dont les sommes versées sur le contrat d'origine ont peut-être été déduites des revenus imposables lors de leur versement.



Au moment de la retraite

Le client choisit la sortie EN CAPITAL	Le client choisit la sortie EN RENTE
Barème progressif IR sur les versements	Régime fiscal des RVTG (Rente Viagère à Titre Gratuit)
+ Imposition des intérêts et plus-values au taux forfaitaire de 12,8 % ou sur option au barème progressif de l'IR	Barème progressif IR après abattement de 10 %
+ PS de 17,2 %	PS de 17,2 % sur une fraction de la rente en fonction de l'âge du bénéficiaire à l'entrée en jouissance

Au moment de la retraite

Le client choisit la sortie en capital	Le client choisit la sortie en rente
Versements exonérés d'IR Imposition des intérêts et plus-values au taux forfaitaire de 12,8 % ou sur option au barème progressif de l'IR + PS de 17,2 %	Régime fiscal des RVTO (Rente Viagère à Titre Onéreux) Barème progressif IR sur une fraction de la rente en fonction de l'âge du bénéficiaire à l'entrée en jouissance + PS de 17,2 % sur la même fraction

Transferts des sommes issues de l'épargne salariale et des cotisations obligatoires vers :

Compartiment 2 et Compartiment 3

Pas d'impact fiscal.

SORTIES ANTICIPÉES

Pour rappel, le Plan d'Épargne Retraite est un contrat non rachetable sauf dans les 5 cas décrits ci-dessous.

- Pour acquisition de la résidence principale (sauf compartiment 3);
→ Fiscalité identique à celle de la sortie en capital du compartiment d'origine.

• Pour cas de force majeure

- Exonération d'IR
+ PS de 17,2 % sur les intérêts et plus-values.

Les 5 cas de déblocage liés aux accidents de la vie

- Décès du conjoint ou du partenaire de PACS.
- Invalidité de l'épargnant, du conjoint ou du partenaire de PACS ou des enfants.
- Surendettement.
- Expiration des droits à l'assurance chômage ou cessation du mandat social.
- Cessation d'activité non salariée de l'épargnant à la suite d'une liquidation judiciaire.

* Cette limite correspond à 10 % de 8 fois le plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS) 2023.

LA FISCALITÉ SPÉCIFIQUE

Si vous souhaitez des informations sur la fiscalité spécifique des contrats BPCE Life, rendez-vous sur AssurNet :

Assurance Vie/retraite > Produits > choisissez un produit de la gamme BPCE Life > A destination du client > Plaquette présentation offre complète d'assurance vie luxembourgeoise.

Ou sur la proposition d'assurance que vous pouvez télécharger sur OSIDOC.

LE PLAN ÉPARGNE RETRAITE INDIVIDUEL

→ MILLEVIE PER ET PER CE



Alimenté à titre INDIVIDUEL par les clients via :

- des versements volontaires ou facultatifs;
- par transfert des sommes issues de l'épargne salariale, du CET ou des cotisations obligatoires.

AVANT

Épargne individuelle	Épargne collective
PERP Contrat Madelin	PERCO PERE (article 83)



MAINTENANT

PLAN D'ÉPARGNE RETRAITE (PER)		
Individuel	Collectif	Obligatoire
<p>Compartiment 1</p> <p>↓</p> <p>Versements volontaires pour les travailleurs salariés ou les TNS (travailleur non salarié)</p> <p>+</p> <p>les versements issus d'un rachat sur un contrat d'assurance vie</p> <p>+</p> <p>transfert d'un PERP, Madelin, article 83 (versements volontaires)</p>	<p>Compartiment 2</p> <p>↓</p> <p>Transfert des droits issus de l'épargne salariale :</p> <ul style="list-style-type: none">• participation;• intérêsement;• droits inscrits au Compte Épargne Temps (CET) <p>ou</p> <ul style="list-style-type: none">• sommes correspondant à des jours de repos non pris	<p>Compartiment 3</p> <p>↓</p> <p>Transfert des droits issus des cotisations obligatoires de l'employeur et du salarié</p>

Une fiscalité spécifique s'applique à chacun des 3 compartiments.

AU MOMENT DE LA RETRAITE

Compartiment 1 → Voir p. 195

Compartiment 2

Le client choisit la sortie en capital	Le client choisit la sortie en rente
Exonération d'IR sur les versements Intérêts et plus-values soumis au PS de 17,2%	Régime fiscal des RVTO Barème progressif IR sur une fraction de la rente en fonction de l'âge du bénéficiaire à l'entrée en jouissance + PS de 17,2% sur la même fraction

Compartiment 3

La sortie en rente est obligatoire.

Régime fiscal des RVTG

Barème progressif IR après abattement de 10% + PS de 10,1% (sur les revenus de remplacement).

EN CAS DE DÉCÈS

Décès du titulaire du PER individuel = Clôture du plan.

La fiscalité varie selon l'âge de l'assuré à son décès, le statut du bénéficiaire et les options du contrat.

		DÉCÈS AVANT 70 ANS		DÉCÈS APRÈS 70 ANS	
		Décès en phase d'épargne	Décès après liquidation	Décès en phase d'épargne	Décès après liquidation
Prestation versée sous forme de capital	Conjoint et partenaire de PACS et frères et sœurs (sous certaines conditions*)			Exonération	
	Parents en ligne directe (parents, enfants, petits-enfants...)	Abattement de 152 500 € par le bénéficiaire tous contrats d'assurance vie confondus. Puis prélèvement forfaitaire de 20% pour la fraction de 152 500 € à 852 000 € et de 31,25% pour la fraction supérieure à 852 000 €.	Pas de fiscalité	Application des droits de succession selon le degré de parenté entre l'assuré et le bénéficiaire, après un abattement de 30 500 € (capital + intérêts et plus-values) pour tous les bénéficiaires, tous contrats d'assurance vie confondus.	Pas de fiscalité
	Autres bénéficiaires	Exonération sous conditions**.			

* Voir p. 204.

** Si rentes constituées par des versements pendant 15 ans échelonnés et réguliers dans le montant et la périodicité ET dont l'entrée en jouissance est intervenue au plus tôt à la date de liquidation de la pension du redevable.

Fiscalité applicable lors de la perception des droits par le bénéficiaire

En rente	En capital
Rente viagère soumise à l'IR selon le régime fiscal applicable au compartiment de provenance du versement.	La sortie en capital n'étant pas envisageable, il n'en découle aucune conséquence fiscale.

Nouveau

Un nouvel outil pour que vos clients retrouvent facilement les contrats retraite ouverts à leur nom en ligne sur le site officiel info-retraite.fr