



ASSURANCE / Optimisation



Assurance-vie : les bons choix après 70 ans

La gestion de ses contrats ne s'arrête pas à soixante-dix ans. Passé cet âge, les avantages de l'enveloppe assurance-vie sont encore nombreux, y compris pour la transmission au décès. Afin d'optimiser les situations et d'éviter certains écueils, le rôle du conseiller sera ici précieux.

4 8,2 % des ménages dont la personne de référence a soixante-dix ans ou plus détiennent un ou plusieurs contrats d'assurance-vie, selon l'Insee⁽¹⁾. De toutes les tranches d'âge étudiées par l'institut public, les septuagénaires sont les plus friands de ce placement, le taux de détention étant de 46,4 % chez les sexagénaires, de 42,3 % chez les cinquans et tombant à 38 % chez les quadras. Toujours selon l'Insee, c'est aussi l'en-

veloppe financière que les seniors possèdent le plus, après les livrets d'épargne défiscalisés (81 % de taux de détention !). « Sur la clientèle aisée, l'assurance-vie représente la grande majorité des actifs financiers, reconnaît Guillaume Eyssette, directeur associé de Gelfinéo. En face, l'immobilier, résidence principale comprise, pèsera autant ou plus selon la sensibilité à la pierre des ménages. En somme, le patrimoine des septuagénaires, c'est de l'immobilier et de l'as-

urance-vie, qui est un placement souple permettant de faire fructifier ses capitaux tout en préparant sa succession. » Un constat confirmé par bien des conseillers en gestion de patrimoine (CGP) ou par des banquiers privés. Pourtant, il est aussi réitéré, ici ou là, que l'assurance-vie serait à éviter, passé soixante-dix ans, au motif d'une règle fiscale nettement moins favorable pour transmettre des capitaux au décès. Qu'en est-il vraiment ?

Un véhicule tout-terrain

Le sujet est suffisamment éprouvé pour ne pas y foncer tête baissée.

« Pour commencer, il faut bien s'entendre sur ce que recouvre le contrat d'assurance-vie, souligne Anna Gozlan, associée fondatrice de Kermony Office. C'est un contrat pour la vie, qui doit vivre avec des versements, des rachats, des arbitrages notamment. Son dénouement par décès n'est donc qu'une des facettes de son fonctionnement. Bien sûr, concernant le volet transmission,

l'assurance-vie dispose d'atouts forts, avec le libre choix de la désignation des bénéficiaires et une règle fiscale favorable. Sur ce point, l'article 990 I (versements avant soixante-dix ans) possède quelques longueurs d'avance sur le 757B (versements après soixante-dix ans), ce dont il faut savoir tirer parti, notamment par la multiplication des bénéficiaires qui profiteront de l'abattement de 152 500 euros. Mais, contrairement à une idée reçue, l'article 757B est complémentaire et pourra souvent même permettre une transmission optimale en termes de montant et plus favorable fiscalement. »

Poser ces préalables permet de prendre de la hauteur. Avant d'être une enveloppe fiscale, l'assurance-vie est sans doute l'outil d'épargne le plus fonctionnel du marché, avec des avantages forts en matière de transmission. **Guillaume Eyssette** soutient qu'il « faut élargir l'angle de vue, car cette enveloppe couvre d'autres situations. C'est avant tout une façon d'épargner, avec l'accès à des supports spécifiques, comme le fonds en euros, les sociétés civiles, le Private Equity. C'est aussi un outil qui permet



Guillaume Eyssette, directeur associé de Gelfinéo.



Anna Gozlan, associée fondatrice de Kermony Office.

de faire des rachats avec une fiscalité intéressante. C'est pourquoi on peut tout à fait investir à soixante-dix ans dans un contrat dans le but d'y puiser pendant quinze ans. Reste la clause bénéficiaire qui donne une grande liberté pour transmettre, puisqu'elle permet de choisir les personnes qui percevront le capital du contrat, ceci sans aucune obligation d'avoir des liens de parenté avec le défunt. Avant comme après soixante-dix ans, la clause bénéficiaire est modifiable. Finalement, la question des soixante-dix ans est seulement d'ordre fiscal, avec un changement de règle dans le traitement des sommes versées au décès ».

Moins taxé que les autres placements

L'essentiel est posé : il faut continuer à utiliser l'assurance-vie après soixante-dix ans. « C'est une solution très pertinente, résume Christophe Chaillet, directeur de l'ingénierie patrimoniale du CCF (ex-HSBC). Cette enveloppe très souple permet de poursuivre plusieurs

objectifs à tout âge, mais aussi de les revoir au fil des années. Elle concentre des avantages sur les retraits et sur la transmission au décès, mais pas seulement au plan fiscal. »

Partant de là, pointons maintenant les avantages de l'investissement post-soixante-dix ans, mais aussi les précautions à prendre. La fiscalité, d'abord. Sans conteste, avec son abattement de 152 500 euros par bénéficiaire, avant une taxation du capital sur le surplus (20 % sur les 700 000 euros suivants,

31,25 % au-delà), la fiscalité des capitaux-décès issus de versements avant soixante-dix ans (article 990 I du Code général des impôts) est plus palpable et simple à appréhender par les épargnants que celle post-soixante-dix ans. Fixée par l'article 757 B du CGI, celle-ci stipule que les versements effectués à partir du soixante-dixième anniversaire de l'assuré sont, en cas de décès de ce dernier, soumis aux droits de mutation après un abattement de 30 500 euros reposant sur l'ensemble des contrats détenus par le défunt et tous bénéficiaires confondus. Les droits à payer sont alors fixés selon « le degré de parenté entre le bénéficiaire à titre gratuit et l'assuré ». L'article précité ne citant que les « primes versées », on en déduit que les intérêts et plus-values générées par ces primes ne sont pas imposables, hors prélèvements sociaux. Info complémentaire : la franchise de 30 500 euros est répartie entre les bénéficiaires en fonction de leur part dans les primes taxables. Mais point important, le fisc a précisé qu'il ne devait pas être tenu compte de la part revenant aux personnes exonérées de droits de succession (conjoint survivant ou partenaire pacsé) pour répartir l'abattement entre les différents bénéficiaires.

Voilà pour la règle actuelle, sachant qu'elle est différente pour les vieux contrats souscrits avant les années 2000 (cf. encadré). Par déduction, l'assurance-vie post-soixante-dix ans s'avère, à coup sûr plus avantageuse que la détention d'actifs financiers dans d'autres enveloppes fiscales (PEA, compte-titres, livrets, etc.), qui n'octroient aucune →

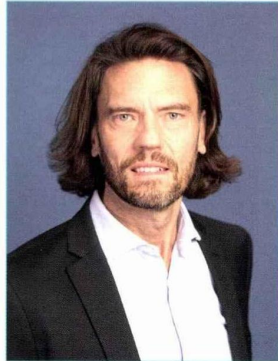
A propos du 20 novembre 1991

L'article 757 B du CGI propre aux versements effectués après le soixante-dixième anniversaire ne concerne que les contrats ouverts après le 20 novembre 1991. Qu'en est-il pour ceux souscrits avant ? C'est simple, les capitaux-décès issus de versements réalisés avant le 13 octobre 1998, avant comme après soixante-dix ans, profitent d'une exonération totale des droits de mutation. Et les capitaux-décès issus de versements effectués depuis le 13 octobre 1998, même après soixante-dix ans, sont soumis à l'article 990 I du CGI. Illustration : je dispose d'un contrat ouvert en 1990 et y effectue aujourd'hui un versement alors que j'ai plus de soixante-dix ans, il sera soumis (ainsi que les intérêts générés par ce versement) à la règle du 990 I (abattement de 152 500 euros par bénéficiaire, puis taxation).

réduction de la base taxable (contre 30 500 euros pour les versements après soixante-dix ans en assurance-vie), et voient leurs gains taxés (contrairement à ceux issus des versements post-soixante-dix ans en assurance-vie). Exemple : à soixante-et-onze ans, Madame investit 200 000 euros sur un placement, qui en vaut 300 000 à son décès. Ce sont bien ces 300 000 euros qui intègrent alors l'actif successoral. En revanche, si Madame investit cette somme de 200 000 euros dans une assurance-vie, à son décès, seuls 200 000

- 30 500 = 169 500 euros seront soumis au barème de taxation. CQFD. De quoi susciter de fortes économies fiscales, notamment si les bénéficiaires sont de lointains héritiers.

En revanche, lorsque le bénéficiaire est le conjoint du souscripteur du contrat ou son partenaire lié par un Pacs, les sommes transmises sont totalement exonérées au décès de l'assuré, quel que soit le placement considéré (sont également exonérées de fiscalité les sommes transmises aux frères et sœurs du défunt désignés bénéficiaires sous des conditions strictes). Dès lors, si les capitaux de l'assurance-vie sont destinés à une personne ayant cette qualité, la question des soixante-dix ans n'a plus lieu d'être...



Christophe Chaillet, directeur de l'ingénierie patrimoniale du CCF.



Eric Birotheau, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Banque Richelieu France.

Fabriquer de l'exonération fiscale

A bien y regarder, l'abattement de 30 500 euros par assuré (et non par bénéficiaire) sur les primes versées n'est que la cerise sur le gâteau. C'est bien le fait que l'intégralité de la valorisation constatée sur le contrat (revenu et plus-value) soit exonérée de droits de mutation qui va constituer le levier majeur du dispositif. Plus les capitaux investis sont importants, plus la durée de capitalisation est longue, plus la performance financière du contrat est forte, et plus la part exonérée s'accroît... sans aucune limite de montant. De quoi largement dépasser le seuil des 152 500 euros par bénéficiaire relevant des versements avant soixante-dix ans !

Pour bien mesurer l'enjeu, reprenons ces ingrédients à la suite. Un, en assurance-vie, aucun plafond de versement n'est de rigueur au plan réglementaire. Donc, sauf restriction contractuelle de l'assureur, il est possible de verser des sommes très élevées dans un contrat, avant comme après soixante-dix ans. Deux, la durée de capitalisation repose sur l'espérance de vie de l'assuré. Selon les données de l'Insee, celle-ci est encore de 19,2 ans pour les hommes à 65 ans et de 23,1 ans pour les

femmes au même âge. Passé soixante-dix ans, elle reste donc encore importante. Trois, la performance de l'épargne sera évidemment variable selon les supports choisis. Utiliser le fonds en euros n'est sans doute pas la meilleure façon d'optimiser les gains, même il présente l'avantage de la garantie en capital et de l'effet cliquet (intérêts acquis définitivement). Avec 3 % de gain annuel, c'est un peu plus de 80 % de croissance cumulée sur vingt ans. Pour faire plus, le recours aux unités de compte (UC) est préconisé par les professionnels sur une partie des versements (variable selon le profil de la personne et l'allocation générale de son patrimoine). Rassurant : une assurance-décès incluse dans le contrat viendra souvent garantir que le capital attribué au bénéficiaire sera au moins égal aux versements effectués en cas de décès quand le contrat est en moins-value.

Ce cocktail gagnant est-il connu ? Peu, y compris auprès des conseillers financiers grand public. Reprenons le déroulé. « Avec l'âge, les repères changent, résume Eric Birotheau, directeur de l'ingénierie patrimoniale chez Banque Richelieu France. La barrière des soixante-dix ans est importante pour l'assurance-vie, avec une modification du traitement fiscal des versements en cas de décès. Contrairement à une idée reçue, la règle post-soixante-dix ans est intéressante, car les plus-values issues des versements seront exonérées de fiscalité, hors prélèvements sociaux. Dès lors, plus on vivra longtemps et plus le contrat sera performant, plus le montant transmis sans droits de succession

Le match 990 I versus 757 B

Faut-il retirer des fonds d'un contrat soumis au 990 I pour alimenter un contrat relevant du 757 B ? « La question doit être posée car ce choix pourra être pertinent, répond Anna Gozlan. Prenons un exemple simple : j'ai deux enfants et j'ai déjà réalisé la transmission du patrimoine immobilier par démembrement. Possédant 3 millions d'euros sur mon assurance-vie soumise au 990 I qui réalise timidement 2 % de performance par an, j'en retire la moitié (1,5 million d'euros) que je replace dans une assurance-vie soumise au 757 B. C'est cette somme (moins l'abattement de 30 500 euros) qui sera taxée aux droits de succession (20 % en ligne directe pour chaque bénéficiaire) à mon décès. En revanche, les intérêts échapperont à toute taxation. Cette somme peut doubler d'ici le décès, compte tenu de l'espérance de vie encore très longue à soixante-dix ans, près de vingt ans et avec une hypothèse de rendement de 3,5 % par an. Mes enfants bénéficieront de la transmission de deux contrats pour un montant net global de près de 4,5 millions d'euros, contre 3,3 millions dans le premier cas. L'imposition globale du capital transmis en sera optimisée, puisque seul le capital réinvesti sera imposable. Dans mon exemple, si cette somme était restée sur le contrat 990 I, avec un rendement inférieur, il faut bien comprendre que c'est le capital versé plus les intérêts générés qui seront soumis à une taxation allant jusqu'à 31,25 %. De plus, l'abattement de 152 500 euros par bénéficiaire étant applicable une fois par bénéficiaire et non par contrat, il aura été consommé en amont (les capitaux-décès étant d'un montant supérieur à 152 500 euros multipliés par le nombre de bénéficiaires). »

à payer sera élevé. Prenons un capital de 2 millions d'euros investi sur des unités de compte. Avec une performance annuelle de 4 %, vous aurez plus que doublé le capital au bout de dix-sept ans, avec 4,05 millions en compte. Cette durée correspond peu ou prou à l'espérance de vie à soixante-dix ans. Dans cet exemple, ce sont donc plus de deux millions d'euros qui seront transmis hors impôt en cas de décès. Partant de là, si l'objectif transmission est clairement poursuivi par l'assuré, on pourra rechercher un profil d'investissement plus risqué pour optimiser la performance. »

Une clause bénéficiaire adaptée

C'est entendu, la règle fiscale est le nerf de l'analyse. Mais elle ne doit pas devenir source d'immobilisme. « Trop souvent, on sort le chiffon rouge de la fiscalité, pour dire qu'il ne faut surtout pas toucher aux contrats alimentés avant soixante-dix ans, analyse Anna Gozlan. C'est une erreur, car dans certaines situations basculer tout ou partie de ses avoirs sur un nouveau contrat post-soixante-dix ans sera plus intéressant. Plusieurs éléments sont à prendre en compte avant d'agir, principalement le nombre et la qualité des bénéficiaires (liens de parenté avec l'assuré), mais aussi la qualité de l'offre financière dans le contrat détenu. Est-il performant ? Quelles solutions d'investis-

tissement propose-t-il ? Compte tenu de l'exonération fiscale des plus-values au décès pour les contrats alimentés après soixante-dix ans, la question de la performance est essentielle. De plus, quand on a une assiette patrimoniale large par ailleurs, il serait dommage de ne pas profiter des possibilités d'investissement de certaines assurances vie. »

Fiscalité et gestion financière forment donc le duo gagnant de l'assurance-vie post-soixante-dix ans. Mais un dernier élément va permettre d'optimiser ce puzzle, à savoir le(s) bénéficiaire(s) du capital en cas de décès de l'assuré. Quelle est sa qualité au regard de l'assuré ? Sont-ils plusieurs ? Les questions vont pleuvoir ! « A partir d'un certain âge, notamment autour de soixante-dix ans mais aussi au-delà, il est nécessaire de réfléchir sur les clauses bénéficiaires, insiste Christophe Chaillet. Point de départ : la clause-type (" mon conjoint, à défaut mes enfants... ") n'est pas forcément adaptée. Il ne faut pas hésiter à s'en extraire, d'autant que c'est un espace de liberté très grand. Comment ? En se posant certaines questions : qu'aura mon épouse à mon décès ? Et mes enfants ? Est-ce que je répartis le capital entre plusieurs bénéficiaires et si oui, selon quelles parts ? Que penser d'un démembrement de la clause ? Le champ des possibles est très large, il faut vraiment profiter de cette flexibilité de l'assurance-vie. »

Ce que ne font pas l'immense majorité des épargnants. Aux dires des assureurs,

plus de 80 % des contrats sont souscrits avec la clause-type désignant le conjoint comme premier et seul bénéficiaire du capital-décès. Ce qui présente un intérêt fiscal nul, le conjoint survivant étant exonéré de droits de succession.

Vers une analyse globale

Les dés ne sont pas jetés pour autant. « L'un des atouts de l'assurance-vie est sa souplesse de fonctionnement, rien n'y est figé, rappelle Eric Birotheau. Par exemple, on peut revoir la clause bénéficiaire de son contrat à tout moment. Mais cette souplesse se retrouve aussi au moment du décès, avec la possibilité pour le bénéficiaire de renoncer au capital, afin de le laisser au(x) bénéficiaire(s) suivant(s). On voit ici tout l'intérêt d'avoir ouvert plusieurs contrats, ce qui permettra, par exemple au conjoint survivant désigné premier bénéficiaire, d'en accepter certains et de renoncer à d'autres. Il faut dans tous les cas prêter une attention toute particulière à la rédaction de la clause bénéficiaire, afin de bien anticiper toutes les possibilités. »

Dont acte.

De manière générale, au vu des règles fiscales de l'assurance-vie, les personnes bénéficiaires de contrats alimentés après soixante-dix ans devraient être celles qui sont le moins lourdement taxées dans la succession, comme les enfants. Alors que pour les primes versées avant soixante-→

L'alternative du contrat de capitalisation

Ce placement est la réplique quasi-parfaite de l'assurance-vie : mêmes solutions financières (fonds en euros garanti, unités de compte, etc.) et donc mêmes performances, mêmes frais et options de gestion, même souplesse de fonctionnement (versements et retraits libres sans plafond, pas de limite au nombre de contrats détenus, etc.). La fiscalité sur les retraits est aussi identique. Seul change, en réalité, le sort du placement en cas de décès du titulaire. Dans ce cas, il tombe dans la succession, le rendant moins attractif que l'assurance-vie.

Pourtant, le contrat de capitalisation présente certains avantages passé soixante-dix ans. D'abord, les assureurs acceptent les souscriptions à un âge avancé, au-delà de quatre-vingt-cinq ans sans problème. Ensuite, le contrat de capitalisation peut être transmis de son vivant (impossible avec une assurance-vie), avec effacement de la plus-value latente et conservation de l'antériorité fiscale. Au décès, l'un des héritiers pourra également le conserver

tel quel avec son antériorité fiscale. Enfin, si le but est de gratifier son conjoint, il présente l'avantage de pouvoir être conservé et utilisé par ce dernier quand le décès survient, alors que l'assurance-vie est automatiquement fermée avec remplacement éventuel du capital. « Le contrat de capitalisation, sorte de cousin de l'assurance-vie, est un outil complémentaire pour les septuagénaires, permettant souvent une gestion plus dynamique des fonds, note Guillaume Eyssette. Il ne présente pas d'avantage sur la transmission, que les sommes soient versées avant ou après soixante-dix ans. Mais on peut le donner de son vivant, en nue-propriété souvent si les parents veulent conserver la possibilité de faire des rachats avec les abattements. Là aussi, la question de l'âge est à prendre en compte puisque si on a soixante-dix ans et pas encore soixante-et-onze ans, il y aura 40 % d'abattement pour cette donation démembrée. A partir de soixante-et-onze ans, ce ne sera plus que 30 %. »

dix ans, on privilégiera, au contraire, les personnes les plus taxées dans une succession.

Attention toutefois à élargir son champ de vision pour bâtir une stratégie efficace. *« En matière de transmission, aucune situation n'est égale à une autre, souligne Anna Gozlan. Nous avons de plus en plus de familles qui se construisent de manière différente, avec des problématiques opposées selon la nature du patrimoine, la composition familiale ou encore les opérations de transmission déjà enclenchées (démembrement du patrimoine immobilier, par exemple), etc. C'est pourquoi il faut au préalable réaliser une analyse globale du ménage et de la famille au sens large sans faire une fixation sur l'assurance-vie. Ensuite, nous intégrons bien sûr cette enveloppe dans la stratégie de transmission du patrimoine financier. »*

Il faut aussi faire attention aux conditions dans lesquelles les contrats d'assurance-vie ont été souscrits. Outre la date d'ouverture et surtout des versements, la question de l'adhésion est posée. *« Dans les situations d'adhésion conjointe, l'analyse fiscale pour la transmission peut tourner au casse-tête, notamment si le contrat a été alimenté après les soixante-dix ans de l'un des souscripteurs et avant les soixante-dix ans de l'autre, commente Anna Gozlan. Qui décèdera en premier ? Nul ne le sait. Il faut donc se montrer prudent dans les solutions à mettre en place. »*

Ouvrir de nouveaux contrats

C'est entendu, après réflexion, investir en assurance-vie post-soixante-dix ans est pertinent sous réserve d'inclure cette stratégie dans une analyse globale de son patrimoine. Reste le *modus operandi*, qui repose sur quelques règles d'or. *« Nous conseillons d'ouvrir un contrat par objectif poursuivi, par exemple un contrat pour effectuer des rachats et un autre dédié à la transmission, explique Eric Birotheau. Le premier sera moins exposé financièrement, voire complètement sécurisé avec 100 % sur les fonds en euros. Le second sera davantage investi sur les unités de compte pour maxi-*

Les notaires recalés

Dans une récente réponse ministérielle (rép. Habib : AN, 9 janvier-2024, n° 11247), le gouvernement ne juge pas utile d'étendre l'accès des notaires au fichier Ficovie. Ces derniers soulignent leurs difficultés à connaître les contrats d'assurance-vie souscrits ou alimentés par un défunt après ses soixante-dix ans, et donc à appliquer l'abattement de 30 500 euros prévu à l'article 757 B du CGI (engendrant un risque de redressement pour le contribuable).

Or le notaire est tenu de déclarer les éléments relatifs à ces contrats dans la déclaration générale de succession lorsque le bénéficiaire du contrat a également la qualité d'héritier, de légataire ou de donataire.

Le ministre de l'Economie souligne que le notaire, mandaté par le bénéficiaire d'une assurance-vie peut déjà obtenir de l'administration fiscale les informations détenues dans le cadre du Ficovie « relatives aux contrats dont le mandant est identifié comme bénéficiaire, à l'exclusion des informations relatives à d'éventuels tiers bénéficiaires ». Et rappelle que, bien souvent, le bénéficiaire fait une déclaration partielle de succession ou mandate l'assureur pour qu'il prélève le montant des droits de succession sur la part des capitaux-décès. C'est alors l'administration fiscale qui centralise l'information relative aux différents contrats souscrits par le défunt, et effectue la répartition de l'abattement de 30 500 euros.

ser la transmission de plus-values non taxables. Toutefois, il faudra toujours considérer l'allocation d'actifs de manière globale. »

Même analyse chez Christophe Chaillet, qui ajoute : *« la bonne stratégie est d'utiliser les cadres fiscaux – avant et après soixante-dix ans – de manière complémentaire en ayant plusieurs contrats pour différentes raisons. D'abord, cela permet de dispatcher les bénéficiaires quand ils sont nombreux. Cela est aussi utile de distinguer les objectifs poursuivis par contrat : un pour les retraits, un pour la transmission par exemple ».*

En fait, la plupart des ménages disposent déjà de contrats souscrits avant le cap des soixante-dix ans. La tentation d'y verser sera alors grande. Erreur ? *« Après soixante-dix ans, il ne faut surtout pas reverser sur un contrat exposé au 990 I car la traçabilité des fonds n'est pas garantie, estime Anna Gozlan. Quel que soit le montant du versement, même s'il se limite à l'abattement de 30 500 euros, comment pourra-t-on établir l'origine des intérêts qu'il aura générés ? Il est impossible de tracer les sommes, d'autant que le contrat vit du fait des arbitrages, des versements et des rachats. Le risque est alors que l'assureur, ne pouvant pas déterminer de quels versements proviennent les intérêts, impute ces derniers sous l'égide du 990 I. Pour éviter cet écueil, il est fortement recom-*

mandé après soixante-dix ans d'ouvrir un nouveau contrat. Du reste, si vous mixez les deux règles au sein d'un même contrat, cela retardera aussi probablement le versement des capitaux après le décès, avec des démarches plus compliquées pour les bénéficiaires. »

Un autre écueil guette les épargnants : la question des rachats partiels sur des contrats alimentés après soixante-dix ans. Rappel : la base de taxation au décès sera constituée par les primes versées, que les éventuels retraits (rachats) partiels ne viendront pas réduire.

Cette règle jugée injuste par de nombreux observateurs – notamment parce qu'elle revient à inclure dans l'assiette des droits de succession des sommes dont le bénéficiaire ne peut avoir eu la disposition puisque l'assuré en a disposé avant son décès – avait été confirmée par le Conseil constitutionnel en 2017 (décision n° 2017-658 QPC).

Seule exception : quand le capital en compte devient inférieur aux montants versés, la base de taxation se limitera à ce montant en cas de décès (doctrine de l'administration fiscale). Pour éviter cette incidence négative d'un rachat partiel, on pourra fractionner son investissement initial en plusieurs contrats après soixante-dix ans. Et en cas de besoin de liquidité, l'assuré effectuera un rachat total d'un ou de plusieurs contrats, les autres conservant les avantages en matière de transmission. →

De l'importance du conseil

De la théorie à la pratique, ce n'est toutefois pas aussi simple. Mieux vaut anticiper et organiser la gestion de ses assurances-vie avant ses quatre-vingts ans. Passé cet âge, mais plus encore à partir de quatre-vingt-cinq ans, l'accueil des établissements financiers se refroidit en effet brutalement.

Et pour cause, dans son recueil d'engagements déontologiques, la fédération France assureurs invite ses compagnies adhérentes (tout le marché, ou presque), « à écarter les souscriptions à des âges très élevés dans des conditions qui laissent envisager un risque sensible de contestations ultérieures ». Voilà pourquoi les assureurs développent un ostracisme certain vis-à-vis des personnes âgées, se retranchant derrière la nature de l'assurance-vie, un contrat aléatoire s'inscrivant dans le temps et donc impropre aux souscriptions à un âge élevé. Il faut reconnaître que les compagnies sont aussi contraintes par des prescriptions réglementaires lourdes (recueil des besoins, explications sur l'adéquation du produit proposé, etc.). Leur crainte ? Des opérations réalisées sur le lit de mort en vue de transmettre à l'abri du fisc. Dans la décision précitée, le Conseil constitutionnel avait du reste conclu qu'il faut « décourager le recours tardif à cet instrument d'épargne pour échapper à la fiscalité ». Pour autant, certains assureurs recensent chaque année

des adhésions de personnes de quatre-vingts ans, voire quatre-vingt-dix ans, tant que l'opération est justifiée économiquement (par exemple, la vente d'un bien immobilier investi en assurance-vie pour effectuer des retraits réguliers pour financer sa maison de retraite). Il est toutefois plus simple de déjà détenir un ou plusieurs contrats souscrits avant quatre-vingts ans, sur lesquels les assureurs ne renâclent pas aux versements.

On mesure ici toute l'importance de ne pas passer à côté de dates charnières, notamment celle de son soixante-dixième anniversaire. A cet âge, on pourrait même dire que les questions d'assurance-vie vont trouver un écho inattendu. Mais au vu du millefeuille fiscal propre à cette enveloppe, l'apport du CGP est ici quasi-indispensable pour faire les bons choix. « Il faut raisonner sur le patrimoine globalement, en intégrant dans l'objectif transmission le régime matrimonial et la structure familiale, résume Eric Birotheau. Une année avant les soixante-dix ans, nous faisons systématiquement un point avec nos clients sur leurs assurances vie pour savoir s'il faut reverser afin de maximiser l'abattement de 152 500 euros par bénéficiaire. Il faudra aussi éventuellement revoir les clauses bénéficiaires, proposer des stratégies de démembrement, par exemple. Autant de sujets techniques sur lesquels il est nécessaire d'avoir des repères. L'apport du conseiller patrimonial sera une valeur ajoutée certaine. »

Les conseillers en gestion de patrimoine et courtiers spécialisés, dont une bonne part des clients sont septuagénaires, savent l'importance de cette échéance des soixante-dix ans. « A cet âge, la gestion de son patrimoine n'est pas finie, confirme Guillaume Eyssette. Il y a des arbitrages à faire. Les circonstances sont à prendre en compte, tant familial que le contexte financier. Mais il est alors nécessaire de faire un bilan sur sa stratégie de transmission, notamment pour savoir s'il faut ou non faire le plein en assurance-vie. Ce rendez-vous est important car il va peut-être falloir prendre des décisions structurantes. Mieux vaut ne pas s'y prendre à la dernière minute, notamment quand on possède un patrimoine immobilier. Certains voudront le vendre, ce qui prend du temps avant de récupérer les fonds. L'apparition des petits-enfants est aussi un moment d'interrogations : les rajoutent-on dans la clause ? La gestion de la clause bénéficiaire est alors importante. Plus on approche de quatre-vingt-cinq ans, moins les contrats bougent. On constate une certaine stabilisation. »

C'est en effet la règle, même si à quatre-vingts ans révolus, certains gèrent bien mieux leur patrimoine que nombre de quadras captifs de leur banquier.

■ Frédéric Giquel

1. Composition patrimoine des ménages fin 2021, pour la France hors Mayotte.

De l'utilité du PER après 70 ans

Rien n'oblige le titulaire d'un PER (plan d'épargne-retraite) à récupérer son épargne une fois qu'il a cessé son activité professionnelle. Il peut laisser fructifier son capital, sachant qu'à son décès, le plan sera clôturé et les sommes constituées transmises au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) dans le plan (ce qui aura été fait à la souscription du PER en remplissant la clause bénéficiaire, avec la liberté de modifier ce choix par la suite, comme dans une assurance-vie).

Cette situation ne concerne que les PER dits assurantielles, c'est-à-dire reposant sur l'enveloppe du contrat d'assurance, et non ceux dits bancaires, reposant sur un compte-titres et intégrant la succession en cas de décès.

Avec un PER assurantiel (quasi-totalité du marché individuel), la règle fiscale va dépendre de la date du décès de l'assuré, avant ou après soixante-dix ans, et non de la date de versement des primes. Pour un décès post-soixante-dix ans, après un abattement de 30 500 euros, l'assiette taxable des droits de mutation à titre gra-

tuit porte sur le montant total du PER, que les versements aient été effectués avant ou après soixante-dix ans, et surtout intérêts compris. Ce dernier détail rend *a priori* le PER beaucoup moins attractif que l'assurance-vie... sauf que, rappelons-le, le conjoint survivant ou partenaire pacsé est exonéré de toute taxation.

Dès lors, l'avantage fiscal engrangé lors des versements dans le PER (déduction du revenu imposable sous certains plafonds élevés) n'est pas repris à la sortie. Et cerise sur le gâteau, les gains latents sur le PER ne sont pas soumis aux prélèvements sociaux en cas de transmission lors du décès de l'assuré.

C'est là une différence importante avec l'assurance-vie, qui voit les plus-values latentes sur les unités de compte soumises aux taxes sociales (17,20 %) en cas de décès. « Pour transmettre au conjoint, le PER assurance est un outil remarquable puisque le ménage aura profité d'une déduction fiscale sur les versements et qu'au décès, le conjoint survivant percevra le capital sans aucun droits à payer », conclut Christophe Chaillet. Qui dit mieux ?