

La nouvelle fiscalité de l'Assurance-vie

Flat tax, mode d'emploi

Malgré la nouvelle fiscalité Macron qui s'avère complexe, le placement d'épargne préféré des Français va sûrement le rester

L'instauration du prélèvement forfaitaire unique n'est pas synonyme de simplicité pour les souscripteurs d'une assurance-vie. La flat tax touchera les produits des versements faits à partir du 27 septembre 2017. Alors que le texte initial prévoit une application limitée aux encours supérieurs à 150000 euros, un amendement devrait l'élargir à tous les contrats de moins de 8 ans. Ce véhicule d'épargne, qui sort de l'ISF, reste toutefois attractif, notamment en cas de succession. Face à la baisse des rendements des fonds en euros qui devrait se poursuivre, la diversification reste la principale solution. Par exemple en optant pour des unités de compte ou des fonds qui ne garantissent le capital qu'à terme.



JESSICA BERTHEREAU

C'est pour simplifier la fiscalité du patrimoine que le gouvernement a instauré un prélèvement forfaitaire unique (PFU) de 30 % sur les revenus du capital, communément appelé "flat tax" et qui se décompose en 12,8 % d'impôt sur le revenu et 17,2 % de prélèvements sociaux. Pour l'assurance-vie, cette flat tax s'appliquera aux revenus des versements effectués à partir du 27 septembre 2017. "C'est une nouvelle usine à gaz pour les assureurs, regrette Guillaume Rosenwald, directeur épargne retraite du groupe MACSF. Ceux-ci devront séparer les versements faits à partir de cette date." "Ce dispositif est également complexe pour les épargnants, et les conseillers que nous sommes devront déployer des moyens importants d'information et faire œuvre de pédagogie", estime de son côté Thomas Delannoy, directeur général de l'ASAC FAPES.

Pour les primes versées avant le 27 septembre, les taux forfaitaires d'imposition, qui dépendent de l'antériorité du contrat, sont toujours en vigueur (35 % avant 4 ans, 15 % entre 4 et 8 ans et 7,5 % après huit ans, auxquels s'ajoutent les prélèvements sociaux). Le texte du projet de loi de

La flat tax, qui se décompose en 12,8 % d'impôt sur le revenu et 17,2 % de prélèvements sociaux, s'appliquera aux revenus des versements effectués à partir du 27 septembre 2017 sur les contrats d'assurance-vie

finances prévoit que la flat tax ne s'applique qu'aux nouveaux versements au-delà du seuil de 150000 euros pour une personne (300000 euros pour un couple), tous contrats confondus. Mais cela

occasionnerait une fiscalité plus lourde pour les petits porteurs que pour les gros porteurs pour les rachats avant huit ans, et surtout avant quatre ans (plus-values taxées à 52,5 % au lieu de 30 %). Un amendement adopté par la commission des finances de l'Assemblée nationale vise à corriger cette situation en élargissant l'application du PFU à tous les contrats de moins de 8 ans, quel que soit l'encours.

Cette nouvelle fiscalité représente "une rupture majeure qui n'encourage pas à garder l'épargne sur le long terme et qui est en contradiction avec la volonté du gouvernement de fléchir l'épargne vers les actions, ce qui par définition se fait sur du moyen-long terme", juge Thomas Delannoy. Selon Guillaume Rosenwald, "il faudrait réintroduire quelque chose pour inciter à rester longtemps en épargne, par exemple en augmentant la déduction annuelle de 4600 euros par personne qui s'applique après 8 ans, ou en mettant

une exception à la flat tax au bout de 10 ou 12 ans."

Gérer le calendrier CSG

En prévision du changement de fiscalité, beaucoup de souscripteurs se sont vus conseiller de réaliser des virements avant l'annonce du projet de loi de finances. "Altaprofits a eu raison d'encourager ses épargnants à effectuer un maximum de versements avant le 27 septembre", se félicite ainsi François Leneveu, président du directoire et cofondateur d'Altaprofits. Maintenant que cette date est passée, la prochaine échéance est la hausse de la CSG de 1,7 point prévue au 1^{er} janvier 2018, qui fera passer les prélèvements sociaux de 15,5 % à 17,2 %. "Sous réserve de l'âge de la personne, nous recommandons d'effectuer un rachat partiel maximum, de manière à 'purger' les plus-values du contrat au taux actuel de la CSG, puis de replacer cette somme sur un contrat d'assurance-vie sans frais d'entrée,

performant et gérable en ligne", conseille François Leneveu. Malgré ces changements qui complexifient la fiscalité de l'assurance-vie, le produit d'épargne préféré des Français restera-t-il attractif ?



"C'est une nouvelle usine à gaz pour les assureurs. Ils devront séparer les versements faits à partir du 27 septembre." Guillaume Rosenwald, MACSF.



“Nous recommandons de ‘purger’ les plus-values du contrat au taux actuel de la CSG.”
François Leneveu, Altaprofits.

“Même au-dessus de 150 000 euros et après 8 ans, situation dans laquelle il y a une légère augmentation de la fiscalité, les abattements sont toujours là”, rappelle Julien Schahl, responsable épargne et produits d’investissement chez ING Direct. Ils sont de 4 600 euros pour une personne vivant seule et de 9 200 euros pour une personne vivant en couple. Autre atout: “l’assurance-vie sort de l’assiette de l’ISF [transformé en impôt sur la fortune immobilière, IFI, ndr]”, relève Gérard Bekerman, président de l’Afer. De plus, “la fiscalité en cas de succession est inchangée, ce qui est quand même l’un des principaux avantages de l’assurance-vie”, ajoute Gilles Ulrich, président du directoire du Conservateur. L’exonération de droits à hauteur de 152 500 euros par bénéficiaire reste en vigueur pour les versements effectués avant les 70 ans du souscripteur (30 500 euros après).

Le nœud du fonds euros

Reste le problème clef de la baisse continue des rendements des fonds en euros, sur lesquels sont placés 80 % des encours de l’assurance-vie. Le rendement moyen des supports euros a affiché une baisse de 50 points de base (pb) en 2016, à 1,8 %, après 2,3 % en 2015. Comme le note la Fédération française de l’assurance (FFA), cette diminution est plus forte qu’en

2015 (-27pb) et qu’en moyenne sur les 5 dernières années (-22 pb). “On peut s’attendre à une nouvelle baisse cette année, avec un taux net moyen autour de 1,5 %”, prévient Gilles Ulrich. Si l’inflation remonte, “il y a un risque d’avoir des taux réels négatifs dans les années qui viennent, c’est-à-dire une perte de pouvoir d’achat”, ajoute-t-il. Selon lui, “la décroissance des rendements va sûrement ralentir”, notamment grâce au lissage permis par la provision pour participations aux bénéfices

“Il faut réaliser qu’avoir des rendements entre 1,5 % et 2 % sur un produit dont le capital est garanti reste tout à fait exceptionnel en Europe”

(PPB, réserve sur laquelle les assureurs mettent une partie des bénéfices non distribués avant de les rendre aux assurés dans les huit ans), “mais une remontée ne semble pas prévisible avant 2020”. La PPB a bondi de près de 24 % en 2016, pour atteindre 43,6 milliards d’euros, d’après la FFA.

“Il est normal que les rendements sur les fonds en euros baissent dans le contexte de marché actuel, mais il faut réaliser qu’avoir des rendements entre 1,5 % et 2 % sur un produit dont le capital est garanti reste tout à fait exceptionnel en Europe, tient à rappeler Julien Schahl. Pour aller chercher plus de rendement, il faut diversifier et prendre une part de produits non garantis.” Les assurés l’ont bien compris. Leur aversion au risque “semble se résorber”, note la FFA dans son rapport annuel 2016, soulignant que le poids des supports unités de compte dans la collecte nette a fortement augmenté l’année

dernière. Ces supports représentent maintenant 20 % des encours. Autre solution: opter pour les fonds croissance, qui proposent un rendement potentiellement supérieur à celui des fonds en euros avec une garantie du capital au terme d’une période définie. “Pour préserver un certain pouvoir d’achat au cours des prochaines années, il va falloir s’ouvrir modérément au risque. Le nouveau contrat Eurocroissance s’y prête bien. Il apporte la garantie à terme, là où les fonds généraux l’apportent chaque année, et en plus, leur poche de diversification a vocation à contribuer aux performances”, avance Gérard Bekerman. “En termes de diversification, il peut aussi être intéressant d’avoir dans son portefeuille des produits qui ne sont pas soumis à la loi Sapin II, comme la Tontine, qui bloque la liquidité sur une durée choisie par l’épargnant et non subie”, ajoute Gilles Ulrich. Cette loi du 9 décembre 2016 autorise, en cas de crise, le Haut conseil de stabilité financière (HCSF) à “suspendre, retarder ou limiter, pour tout ou partie du portefeuille, le paiement des valeurs de rachat, la faculté d’arbitrages ou le versement d’avances sur contrat”. Une mesure protectrice du système financier mais perçue comme une contrainte par beaucoup d’épargnants. ■



“C’est une rupture majeure qui n’encourage pas à garder l’épargne sur le long terme.”
Thomas Delannoy, ASAC FAPES.



“La fiscalité en cas de succession est inchangée, ce qui est quand même l’un des principaux avantages de l’assurance-vie.”
Gilles Ulrich, Conservateur.

Chiffres clés

1,6 million de contrats ont un encours supérieur à 150 000 €, soit 3 % des 54 millions de contrats. L’encours de tous les contrats s’élevait à 1 662,1 Md€ à fin août 2017, en progression de 3 % sur un an.

Source: Fédération française de l’assurance

L’assurance-vie et le divorce

L’impact d’un divorce sur les contrats d’assurance-vie dépend de la situation matrimoniale choisie par les époux

Beaucoup de couples mariés détiennent une ou plusieurs assurances-vie. L’impact d’un divorce sur ces contrats dépend de la situation matrimoniale choisie par les époux. Dans le cas d’un couple marié sous le régime de communauté légale, un contrat détenu par l’un d’eux et alimenté uniquement par des fonds propres de ce dernier lui appartiendra. Par contre, s’il a été alimenté par des deniers communs, il sera considéré comme un bien commun aux deux conjoints. Dans son livre ‘Assurance-vie: le meilleur placement pour tous’ (Eyrolles, 2017), Frédéric Giquel recommande que chacun des époux souscrive un contrat en désignant son conjoint comme bénéficiaire et que les deux contrats soient alimentés au même niveau. Ainsi, en cas de divorce, chacun conservera son contrat. Si les deux conjoints ont fait

une co-souscription, c’est-à-dire ont souscrit ensemble un même contrat, ils en resteront co-souscripteurs même s’ils se séparent. En cas de divorce, le contrat sera donc très souvent fermé et les fonds répartis entre les deux.

La situation est plus simple pour des époux mariés sous le régime de la séparation des biens. Dans ce cas, chacun aura souscrit un contrat individuellement, l’aura alimenté avec ses fonds propres et le conservera une fois le divorce prononcé. “Il est préférable de joindre aux versements une déclaration d’origine des capitaux pour lutter contre la présomption d’indivision, si possible contresignée par le conjoint”, conseille Frédéric Giquel. Enfin, quelle que soit la situation matrimoniale, il convient de rédiger correctement la clause bénéficiaire ou bien de la modifier pendant la procédure de divorce. Plutôt que la clause standard (“Mon conjoint, à défaut mes enfants vivants ou représentés, par suite de prédécès ou de renonciation aux bénéfices, à défaut mes héritiers légaux”), les spécialistes conseillent: “Mon conjoint, non séparé de corps ou en instance de divorce, à défaut...” ■

La gestion pilotée pour tous

Les seuils pour accéder à la gestion pilotée ont été graduellement abaissés pour atteindre maintenant 300 euros chez Altaprofits, ING Direct ou encore Boursorama

La diversification est la principale solution pour les épargnants en quête de rendements. Mais “investir dans des unités de compte requiert un peu de connaissances et du temps pour s’informer sur l’évolution des marchés”, souligne François Leneveu, président du directoire et cofondateur du courtier en ligne Altaprofits.

C’est là qu’intervient la gestion sous mandat ou pilotée: “vous confiez la gestion de votre contrat à un gestionnaire qui le suivra du matin au soir et donnera des instructions à votre assureur”, explique-t-il. Concrètement, Altaprofits propose avec Lazard Frères Gestion neuf profils de risque, du plus prudent au plus risqué, et un profil “carte blanche”, qui, comme son nom l’indique, laisse toute latitude à la société de gestion. Altaprofits a été le premier à démocratiser ce mode de gestion en le proposant dès 2006 à partir de 5 000 euros. Les seuils d’entrée ont été graduellement abaissés ces dernières années pour atteindre maintenant 300 euros chez Altaprofits, ING Direct ou encore Boursorama.

La gestion pilotée est clairement plébiscitée. “Une très grande partie de

la collecte que nous réalisons sur les unités de compte se fait aujourd’hui via la gestion sous mandat, qui représente maintenant près de 23 % de nos encours en assurance-vie”, rapporte Julien Schahl, responsable épargne et produits d’investissement chez ING Direct. Cette banque en ligne propose la gestion pilotée avec Rothschild & Cie Gestion. En général, les sociétés de gestion opèrent moins d’une dizaine de mouvements par an. “Lorsque le gérant est amené à prendre des décisions de sur-exposition ou de sous-exposition à un secteur, à une devise ou à une classe d’actifs, il le fait toujours sur des convictions de moyen terme. Ce sont donc des mouvements de fond”, explique Julien Schahl. “Ce n’est pas de la spéculation”, résume François Leneveu. ■