

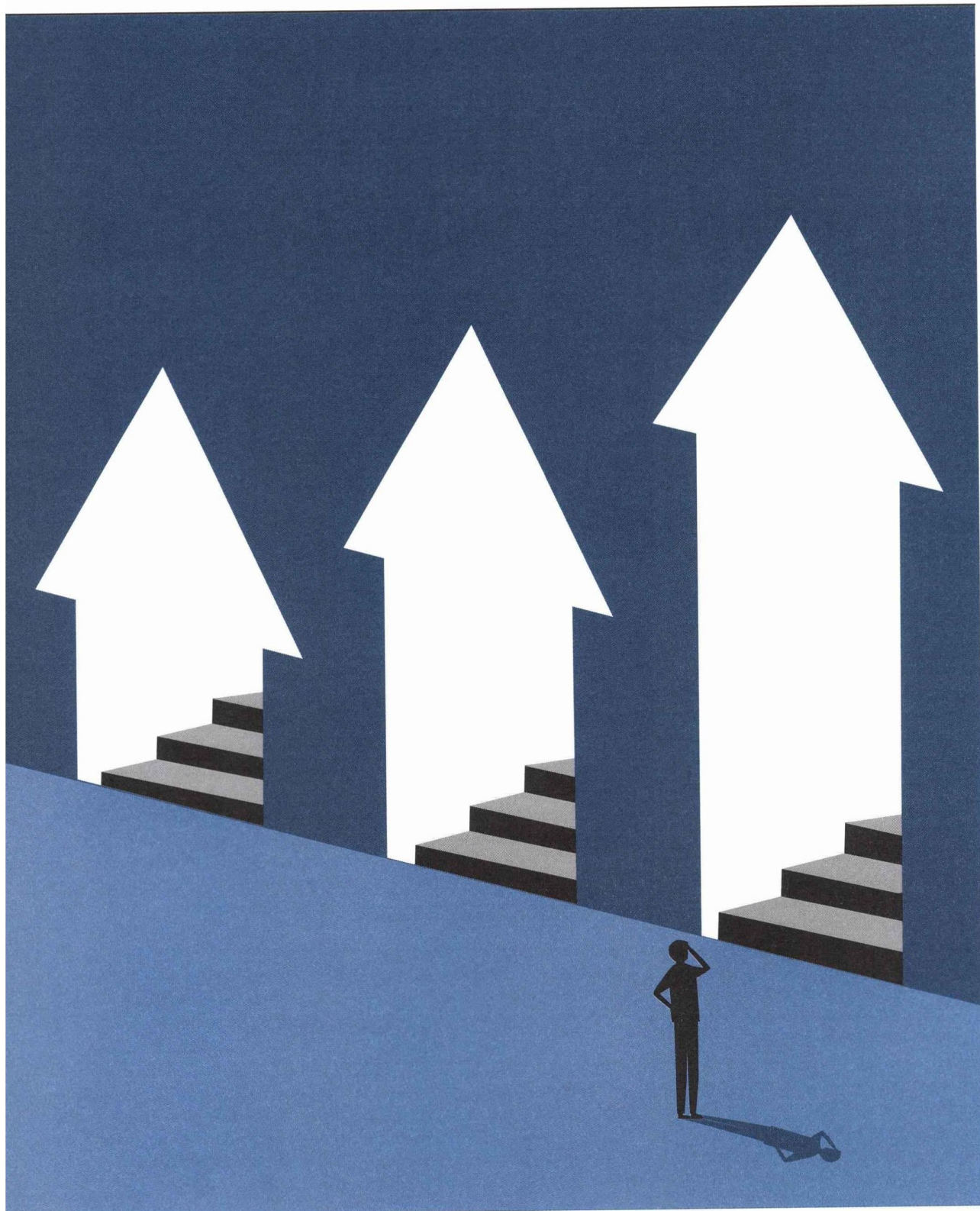


GÉRER SON PATRIMOINE À LA RETRAITE |



REVOIR SA STRATÉGIE DE PLACEMENTS

À la retraite, il est nécessaire de faire le point sur votre patrimoine pour l'adapter à votre horizon de placements et vos objectifs. La prise de risque doit être proportionnée. Certains produits ne sont plus pertinents, tandis que d'autres peuvent dégager des revenus ou une rente.



GÉRER SON PATRIMOINE À LA RETRAITE | REVOIR SA STRATÉGIE DE PLACEMENTS

L'assurance vie : un produit multifonction

Avec sa souplesse de fonctionnement et sa fiscalité favorable, cette enveloppe répond aux trois objectifs clés des seniors : valoriser un capital, y piocher, et le transmettre à son décès. Encore faut-il l'utiliser à bon escient.

BIEN COSOUSCRIRE

L'assurance vie fait carton plein chez les retraités. En témoignent les données de l'Insee : début 2024, 45 % des 60-69 ans détiennent un ou plusieurs contrats contre 42,70 % des quinquas, 40 % des quadras, 34,20 % des 30-39 ans et 25,70 % des moins de 30 ans (41,70 % pour l'ensemble de la population). Le taux de détention grimpe même à 50,8 % chez les 70 ans et plus. Seul le livret A fait mieux (plus de 80 %). Outre l'âge, la position sociale joue aussi un rôle significatif. 67,60 % des retraités anciens cadres ou professions libérales disposent ainsi d'une ou plusieurs assurances vie contre 54,80 % des retraités ex-artisans, commerçants, chefs d'entreprise et agriculteurs, et 43,60 % des retraités ex-salariés non cadres. Rien de surprenant à tous ces chiffres : la soixantaine bien entamée, outre la valorisation de son capital, on pense aussi à en tirer des revenus ou à préparer sa transmission. Un triptyque auquel l'assurance vie peut répondre efficacement grâce à sa souplesse de fonctionnement, à un univers financier vaste et à un cadre juridico-fiscal particulier.

Dans un couple marié en communauté, la cosouscription d'une assurance vie est possible. Le dénouement du contrat aura lieu selon le cas au premier ou au second décès d'un des époux. Intéressant ? Rarement, car elle est plus contraignante en termes de gestion. Privilégiez les souscriptions miroirs, chacun ouvrant son ou ses contrats en désignant l'autre époux comme bénéficiaire.

VALORISER UN CAPITAL

Sa souplesse constitue le premier atout de l'assurance vie. Dans tout contrat moderne, vous versez et retirez votre épargne librement, en respectant néanmoins les seuils minimaux prévus par l'assureur. Les montants épargnés ne sont pas plafonnés, ce qui permet d'y investir des sommes très importantes à la suite d'un héritage, d'une vente immobilière ou d'une cession d'entreprise, par exemple. Ajoutons qu'une personne peut détenir autant de

contrats que voulu, permettant une diversification des risques et des assureurs gestionnaires. Enfin, point essentiel, la durée du contrat est viagère ou prorogable par tacite reconduction. Seul son rachat total ou le décès de l'assuré y met un terme.

Néanmoins, à la retraite, ce n'est plus le moment d'accumuler, compte tenu d'un montant de pension inférieur au revenu d'activité, mais de conserver sinon valoriser au mieux le capital constitué pendant sa vie active. C'est le rôle premier de l'assurance vie. Le fonctionnement précité y concourt, en s'appuyant sur des solutions financières polyvalentes.

Le fonds en euros : socle de sécurité

Le fonds en euros est la pièce maîtresse du puzzle. C'est le matelas de sécurité par excellence, puisque l'assureur en garantit le montant investi net de frais ainsi que les intérêts acquis chaque année. Son rendement fait souvent mieux que l'inflation, permettant de maintenir le pouvoir d'achat de l'épargne. Sur les trois dernières années, le taux moyen du marché aura été de

2,6 %, avant prélèvements sociaux (2,14 % après). Mais ce n'est qu'une moyenne : certains contrats affichent des taux supérieurs à 3 % net sur plusieurs années, le tout avec des frais d'entrée nuls ou réduits, profitez-en (voir tableau p. 16).

Diversifier pour améliorer le rendement

Les seniors doivent-ils pour autant en rester là ? Théoriquement non, au regard de leur espérance de vie. À 65 ans, selon l'Insee, les femmes ont encore en moyenne 23,2 ans devant elles et les hommes 19,1 ans. Un horizon temporel suffisamment long pour prendre quelques risques adaptés à son tempérament d'épargnant. En pratique, pour obtenir 4 % ou plus de rendement annuel avec son assurance vie, il faut se tourner vers les fonds d'investissement risqués, des unités de compte dans le jargon des contrats. Attention à bien évaluer leur niveau de risque avant de vous engager, sachant que le capital n'est cette fois plus garanti (avec des pertes possibles, donc). Rien ne vous empêche de combiner du fonds en euros, par exemple pour 80 % de votre épargne, et deux ou trois fonds actions pour le solde. C'est à jauger selon votre profil d'épargnant, défini par le niveau de risque que vous acceptez de prendre, votre âge, vos connaissances financières, la structure du patrimoine existant, vos objectifs, etc.

Pour rassurer les seniors frileux face aux unités de compte, l'assurance vie dispose d'outils utiles. Par le biais d'un arbitrage, il est ainsi possible de rabattre son épargne sur un support sécurisé ou au moins d'y transférer chaque année les plus-values enregistrées sur des fonds risqués. Cette opération est très souvent effectuée sans frais et, surtout, dénuée de fiscalité. C'est aussi l'occasion de rappeler que mettre ses

DEUX INTERDICTIONS À CONNAÎTRE

Vous ne pourrez pas donner ce placement de votre vivant. Si vous voulez gratifier une personne, vous devrez faire un retrait sur votre contrat, payer l'éventuelle fiscalité, et effectuer la donation. Bon à savoir : le contrat de capitalisation, placement jumeau, est une alternative efficace (voir p. 40). Seconde impossibilité : transférer votre contrat chez un autre assureur. Pour ce faire, vous devrez le fermer, récupérer votre capital en payant la fiscalité sur les intérêts, pour le réinvestir ailleurs en partant de zéro sur le plan fiscal. L'alternative ? Elle est double. Soit transférer votre épargne sur un autre contrat toujours auprès du même assureur, avec conservation de l'antériorité fiscale. L'assureur peut toutefois y poser des conditions, voire un refus. Soit ouvrir une nouvelle assurance vie, ce qui vous permet d'investir sur un meilleur contrat, quitte à conserver celui que vous vouliez quitter pour ensuite le vider progressivement (par exemple à hauteur des abattements annuels s'il a plus de 8 ans pour éviter toute fiscalité). Vous pouvez, en effet, souscrire autant d'assurances vie que voulu.

gains au chaud est une règle d'or de la gestion patrimoniale, notamment à la retraite. Second outil : l'inclusion d'une assurance décès plancher dans le contrat (quasiment tous proposent cette option). Avec cette garantie, en cas de décès de l'assuré alors que le capital est en moins-value, le bénéficiaire percevra au moins les versements effectués nets de frais. Gare aux plafonds contractuels et au coût de cette garantie.

La gestion pilotée, utile sous conditions

La gestion pilotée, dite aussi déléguée ou sous mandat, consiste à confier les rênes de votre assurance vie à un professionnel. De quoi séduire les nombreux épargnants qui n'ont ni le temps, ni l'envie et encore moins la qualification pour gérer leur contrat en direct. Cette formule est devenue la nouvelle marotte des assureurs (près de la moitié de leur collecte), qui ont tout à y gagner, avec davantage de frais prélevés à la clé. Mais est-ce adapté à la vie du retraité ? Non, si vous visez une sécurisation de votre capital. Dans ce cas, un fonds en euros garanti est plus adapté. Ajoutons que les résultats des gestions pilotées dites prudentes ou équilibrées n'ont

pas brillé sur les dix dernières années. Leur performance cumulée ressort très souvent derrière celle d'un bon fonds en euros, à éviter donc. En revanche, si vous comptez valoriser au mieux un capital sur la durée, avec en point de mire sa possible transmission au décès, intéressez-vous à la gestion pilotée « dynamique ». Là, les résultats sont concluants dans le temps, sous réserve d'accepter leur variabilité d'une année à l'autre. Seule l'audace paie, en somme. Sachez que, quel que soit le mode de gestion choisi lors de la souscription du contrat, vous pouvez en changer librement par la suite. Toutes les offres du marché sont loin de se valoir, informez-vous au préalable sur l'historique de performance et la tarification de cette option (0,20 % de frais de gestion en plus en moyenne).

DES REVENUS À LA CARTE

La plus grosse tirelire des Français – pas moins de 2 150 milliards d'euros sous gestion au printemps 2026 – est une formidable machine à cash. En 2025, les ménages ont retiré 83 milliards d'euros de leurs assurances vie, une somme en croissance régulière (en 2010, les ...

... rachats pesaient 58 milliards). Une utilisation logique au vu de la souplesse de l'enveloppe, dans laquelle tout détenteur peut effectuer des retraits partiels à la carte avec une fiscalité limitée (voir planche p. 20). Du reste, c'est un droit (art. L 132-21 et 132-23 du code des assurances), que seules les autorités de contrôle pourraient restreindre temporairement en cas de crise systémique. Côté pratique, les opérations de rachat partiel ont aussi gagné en rapidité d'exécution ces dernières années, certaines compagnies s'engagent sur des délais courts pour virer la somme sur votre compte bancaire entre 2 et 4 jours ouvrés après la demande. Reste à définir la stratégie que vous souhaitez adopter. Deux options se présentent à vous.

Vivre des fruits de votre épargne, c'est-à-dire ne retirer que les intérêts ou plus-values générés par votre capital constitue la première option. C'est un moyen de ne pas vous appauvrir. Est-ce crédible ? Tout dépendra de la performance du contrat. 3 % de gains sur une enveloppe de 100 000 € ne feront que

DANGEREUSES UNITÉS DE COMPTE

Selon France Assureurs, les unités de compte ont rapporté en moyenne 4,70 % net en 2025, après 4,60 % en 2024 et 6,60 % en 2023. La descente peut toutefois être brutale certaines années.

En 2022, la performance moyenne fut négative de 12 % !

Notez que cette performance moyenne repose sur des actifs (actions, obligations, immobilier, monétaire) aux résultats très différents selon les années.

Des chiffres à manier avec prudence, donc.

3 000 € de revenus par an, soit moins de 300 € par mois.

Consommer votre capital au fil des années, si les intérêts ne suffisent pas, constitue la deuxième piste. En cas de besoins réguliers, la mise en place de retraits partiels programmés sera utile, sachant que les paramètres (montant,

temporalité) sont modifiables en cours de route (voir p. 57). Ce système malléable ne consomme pas trop rapidement le capital, sous réserve que les montants retirés soient limités et que la revalorisation de l'épargne soit suffisante. Il faudra, bien sûr, intégrer la question fiscale dans l'équation. Passé 8 ans de détention, compte tenu des abattements sur les intérêts compris dans les retraits (4 600 € pour une personne seule, 9 200 € pour un couple), il est possible d'effectuer des retraits significatifs à l'abri du fisc (les taxes sociales restent dues).

Les revers de la rente viagère. Plutôt que d'effectuer des retraits partiels, sachez que toute assurance vie permet de transformer le capital en rente viagère (voir p. 60). S'il est séduisant d'obtenir un revenu à vie, les contreparties sont lourdes : vous tirez un trait sur la disponibilité du capital et sur sa transmission. Les taux de conversion s'avèrent aussi peu compétitifs avant 70, voire 75 ans, et sont réduits par l'usage d'options utiles comme la réversion. Dernier frein, la rente sera soumise à l'impôt sur le

8 ASSURANCES VIE AVEC UN FONDS EN EUROS À 3 % OU PLUS (taux attribué sans condition d'investissement sur des unités de compte en parallèle)

Contrat	Distributeur (assureur)	Frais sur versements ⁽¹⁾	Taux 2025 ⁽²⁾	Taux 2024 ⁽²⁾	Taux 2023 ⁽²⁾
Actépargne2	La France mutualiste (La France mutualiste)	0 %	3,50 %	3,60 %	3,70 %
Ampli-assurance vie	Ampli (Ampli Mutuelle)	0 %	3,75 %	3,75 %	3,75 %
Assurance vie Responsable et solidaire	Maif (Maif Vie)	0 %	3,05 %	3 %	2,50 %
Carac Épargne Patrimoine	Carac (Carac)	0 %	3,55 %	3,50 %	3,30 %
Compte Épargne Libre Avenir Multisupport	MIF (MIF)	2 % ⁽³⁾	3,45 %	3,35 %	3,05 %
Garance Épargne	Garance (Garance)	0 %	3,50 %	3,50 %	3,50 %
Matmut Vie Épargne	Matmut (Matmut Vie)	1,25 % ⁽⁴⁾	3 %	3 %	3 %
RES Multisupport	MACSF (MACSF épargne retraite)	3 % ⁽⁵⁾	3,15 %	3,15 %	3,10 %

(1) Taux contractuel sur le fonds en euros. (2) Rendement du fonds en euros, net de frais de gestion, hors prélèvements sociaux. (3) 0 % si 30 % du versement est placé sur des unités de compte. (4) Frais dégressifs : 1,25 % pour un versement inférieur à 50 000 €, 1 % de 50 000 à moins de 75 000 €, 0,50 % au-delà. (5) Taux réduit dans les faits (opérations commerciales récurrentes).

UN CAPITAL TRANSMIS PAR LES GRANDS-PARENTS AUX PETITS-ENFANTS

Etudes, mariage, acquisition immobilière... les motifs d'aide aux petits-enfants ne manquent pas. Deux cas de figure sont possibles. Soit le grand-parent veut aider son ou ses petits-enfants de son vivant, soit il souhaite le faire, plus tard, à son décès. Les stratégies à mettre en place sont alors différentes.

■ **Dans le premier cas**, le recours à la donation est privilégié compte tenu des abattements fiscaux. Un pacte adjoint (réalisé sous seing privé ou par un acte notarié) pourra ici obliger le petit-enfant (ou ses représentants légaux s'il est mineur) à investir les sommes reçues dans une assurance vie et prévoir leur non-disponibilité avant ses 25 ans, par exemple. Notez que de nombreux établissements financiers commercialisent des offres packagées combinant donation et assurance vie. N'en soyez pas prisonnier. Tout contrat d'assurance vie peut être utilisé pour

recevoir les sommes provenant d'une donation à un petit-enfant. Choisissez-le avec soin (frais contenus, offre financière efficace).

■ **Second cas de figure** : la transmission au décès. Le grand-parent désigne alors son ou ses petits-enfants bénéficiaires du contrat. Au décès, ils percevront le capital en profitant de la fiscalité de l'assurance vie. Mieux vaut anticiper ce projet en versant sur son ou ses contrats avant ses 70 ans, afin que chaque bénéficiaire profite de l'abattement de 152 500 €. Notez qu'avec cette seconde stratégie, le grand-parent garde la main sur son capital, dont il pourrait avoir besoin, et peut aussi modifier librement les bénéficiaires à son décès avec de multiples possibilités d'aménagement de la clause. En revanche, nul ne sachant l'heure de sa mort, il ignore quand l'argent reviendra à ses petits-enfants.

revenu et aux taxes sociales, à 40 % de son montant si elle est déclenchée avant vos 70 ans, à 30 % si c'est après.

UNE TRANSMISSION SUR MESURE

50 milliards d'euros. C'est peu ou prou la somme versée chaque année aux bénéficiaires d'assurances vie à la suite du décès de l'assuré. Signe que cette enveloppe est aussi utilisée pour transmettre un patrimoine financier. Un choix rationnel au vu du cadre juridico-fiscal de l'assurance vie. Commençons par la fiscalité, aimant de tout placement. Paradoxalement, elle s'avère sans attrait dès lors que le conjoint survivant ou partenaire pacsé est bénéficiaire du capital au décès de l'assuré, ces deux personnes étant exonérées de droits de succession en toutes circonstances. En revanche, si d'autres bénéficiaires sont désignés, le traitement fiscal du capital reste alors assez favorable (voir p. 20). Le changement des règles à 70 ans, a priori moins clément, rend toutefois la gestion de leurs contrats compliquée pour les retraités, nous y

Pourquoi pas une avance ?

Alternative au retrait partiel, l'avance est un prêt de l'assureur sur l'épargne en compte (voir p. 54). Une solution si vous comptez reverser dans votre contrat par la suite. Son coût net est moindre que pour un prêt classique.

reviendrons. Mais la fiscalité ne doit pas aveugler l'analyse. Il convient de distinguer ce qui est d'ordre civil et fiscal.

L'assurance vie est hors succession

Au décès, le capital de l'assurance vie n'intègre pas la succession, comme spécifié dans le code des assurances. Il n'est donc pas soumis aux règles de partage entre les héritiers, mais revient à la ou les personnes désignées comme bénéficiaires dans le contrat. C'est d'ordre civil et nul ne pourra s'y opposer, sauf en cas de versement de primes manifeste-

ment exagérées. En effet, sachez que même si aucun plafond légal ne limite vos versements en assurance vie, il existe le garde-fou des « primes manifestement exagérées » (art. L 132-13 du code des assurances). Vos héritiers réservataires s'estiment lésés si le capital est attribué à d'autres peuvent l'actionner. Il leur faudra aller au tribunal. Le caractère exagéré est analysé selon l'âge, la situation patrimoniale et familiale de l'assuré ou encore l'utilité du contrat souscrit, ces critères s'appréciant au moment des versements et non à la date du décès de l'assuré.

Ensuite, n'oubliez pas que le souscripteur-assuré (quasiment toujours la même personne) reste maître de son épargne et peut la récupérer à tout moment. L'objectif de transmission au décès est donc malléable, un point rassurant. Enfin, ayez en tête que la clause bénéficiaire est la pierre angulaire d'une transmission optimisée. Et pour cause, y est désignée la ou les personnes qui percevront le capital au décès. À défaut de désignation, sachez-le, le capital tomberait dans la succession. ...

CLAUDE BÉNÉFICIAIRE DÉMEMBRÉE : 2 CAS PRATIQUES

Voici la façon dont s'applique la fiscalité au décès du souscripteur en cas de clause bénéficiaire démembrée. La fiscalité (voir p. 20) diffère selon que les primes ont été versées avant (cas n° 1) ou après 70 ans (cas n° 2).

■ **Cas n° 1** En 2015, alors âgé de 65 ans, Monsieur X avait souscrit une assurance vie avec un versement de 500 000 €. Il avait démembré sa clause bénéficiaire : l'usufruit revenant à son épouse, la nue-propriété à ses deux enfants. Quand il est décédé en 2024, son contrat valait 1 million d'euros et son épouse avait alors 68 ans. Selon le barème fiscal, la valeur de l'usufruit à cet âge est de 40 %, soit 400 000 €. Le conjoint survivant est exonéré de droits sur cette somme. La valeur de la nue-propriété est ici de 60 %, soit 300 000 € par enfant. Dès lors, l'abattement par nu-propriétaire est de $152\,500\,€ \times 60\% = 91\,500\,€$. Chaque enfant a donc dû s'acquitter d'un impôt de : $(300\,000 - 91\,500\,€) \times 20\% = 41\,700\,€$. Au décès de

Madame, la créance de succession de 1 million d'euros de l'assurance vie est inscrite au passif, réduisant l'actif successoral d'autant.

■ **Cas n° 2** En 2016, Monsieur Y, alors âgé de 72 ans, avait ouvert un contrat en y versant 300 000 € et en désignant son épouse usufruitière et son fils nu-propriétaire dans la clause bénéficiaire. Quand il décède en 2026, son épouse est alors âgée de 77 ans et le contrat vaut 450 000 €. En sa qualité de conjoint survivant, elle est exonérée de droits. Selon le barème fiscal, la valeur de l'usufruit à cet âge est de 30 %, celle de la nue-propriété de 70 %. Le fils est soumis au barème des droits de succession en ligne directe sur 70 % des primes versées (les intérêts ne sont pas pris en compte), déduction faite de l'abattement de 30 500 €, soit une part taxable de 179 500 €. Il peut alors profiter de l'abattement de 100 000 € par enfant en ligne directe (s'il n'a pas déjà été consommé par ailleurs) et est, dans ce cas, imposé sur 79 500 €, selon le barème progressif des droits de succession.

... Une clause bénéficiaire « à la carte »

La clause bénéficiaire baigne dans un espace de liberté très large. Le souscripteur y désigne la ou les personnes qu'il veut (sauf rares interdictions légales), peut répartir le capital entre plusieurs personnes, procéder à son démembrement entre usufruitier et nu-propriétaire (voir encadré p. ci-dessus), prévoir la possibilité de renoncer, des charges ou des conditions, etc. Pour baliser le terrain, les compagnies ont inclus dans leurs contrats une clause dite standard. Que dit-elle ? Que le capital décès sera versé à « mon conjoint ou mon partenaire de pacs, à défaut mes enfants, nés ou à naître, vivants ou représentés, par parts égales entre eux, à défaut mes héritiers ». Que vaut-elle ? C'est une formulation de protection générale, qui n'est pas à suivre tête baissée, d'autant que le conjoint survivant n'y trouvera aucun avantage fiscal. Cette version banalisée doit plutôt susciter la réflexion chez l'assuré pour déboucher sur la rédaction d'une clause personnalisée. Pour ce faire, ayez les idées claires sur vos projets. Suivez aussi certaines règles dans la rédaction, comme la représentation de tout

bénéficiaire prédécédé ou encore l'inscription de bénéficiaires en cascade pour vous assurer que le capital ne retombe pas dans la succession faute de bénéficiaires désignés. Par ailleurs, sachez que multiplier les bénéficiaires revient à maximiser le capital transmis hors fiscalité. Car l'abattement de 152 500 € pour les verse-

ments effectués avant 70 ans est défini par bénéficiaire. Exemple : avec 5 bénéficiaires différents, ce sont $152\,500\,€ \times 5$, soit 762 500 € qui échapperont à l'impôt. Enfin, n'oubliez pas de passer en revue régulièrement la clause bénéficiaire de chaque contrat détenu pour vérifier qu'elle est toujours en adéquation avec vos objectifs et votre situation.

GÉRER LE TOURNANT DES 70 ANS

Valoriser, tirer des revenus, transmettre sont des objectifs patrimoniaux. Reste à les mettre en musique en gérant l'existant, c'est-à-dire le ou les contrats déjà détenus. Que faire d'une vieille assurance vie souscrite dans les années 1990, par exemple ? Faut-il la fermer alors qu'elle bénéficiait de règles fiscales plus favorables ? Faut-il tout regrouper sur les fonds en euros sécurisés ? Ou encore cesser tout versement parce qu'on a passé le cap des 70 ans ? Ces questions sont multiples et ne peuvent avoir de réponse unique. Les professionnels sont unanimes : c'est du cas par cas. Et pour cause, le sort d'un placement ne se décide pas sans un audit parallèle du patrimoine

LA CLAUDE À OPTIONS

La clause bénéficiaire à options donne au bénéficiaire le choix entre plusieurs solutions.

Par exemple, « mon épouse pourra accepter le bénéfice selon les quotités suivantes : 100 %, 75 %, 50 %, 25 %. Elle devra faire connaître à la compagnie d'assurances dans un délai maximal de quatre mois à compter du jour de mon décès la quotité retenue. Si elle retient une quotité inférieure à 100 %, la fraction non acceptée reviendra à mes enfants, vivants ou représentés, par parts égales. »

global de son détenteur, qui va notamment permettre d'en voir la diversification et le degré de risque. L'âge et la situation familiale seront deux autres paramètres incontournables dans l'analyse. Il peut exister de nombreuses raisons de changer d'assurance vie, mais en tout état de cause, il est indispensable de ne pas se précipiter.

Encore un intérêt même après 70 ans

Posons quelques jalons. Il faut d'abord casser une idée reçue : l'assurance vie reste pertinente passé 70 ans. Ici, rien ne change quant à la gestion des capitaux et la fiscalité sur les retraits d'un contrat. C'est uniquement le curseur fiscal de la transmission qui est déplacé. Après 70 ans, ce qui aura été versé en assurance vie, tous contrats confondus, sera réduit de 30 500 € puis sera taxé aux droits de succession selon le lien de parenté entre l'assuré défunt et le(s) bénéficiaire(s). Est-ce problématique ? Si le conjoint ou partenaire pacsé est bénéficiaire du contrat, en aucun cas. Et si c'est une autre personne, le cadre demeure plus intéressant que celui de tout autre placement financier (pas d'abattement). Surtout, comprenez bien que l'intégralité de la valorisation constatée sur le contrat

PAS D'ÂGE LIMITE, MAIS...

Aucune limite d'âge n'est fixée dans le code des assurances pour ouvrir une assurance vie. Les compagnies s'en tiennent toutefois à la recommandation officielle de leur fédération France Assureurs : « l'entreprise d'assurance doit mettre en place une procédure d'examen systématique pour les demandes de souscription au-delà d'un certain âge et en tout état de cause à partir de 85 ans... ». Sur le marché, certains assureurs limitent contractuellement la souscription de leur contrat à l'âge précité, d'autres à 90 ans, etc. Que faire si vous êtes concerné ? D'abord, cette limite s'applique pour une ouverture de contrat, pas pour un versement sur une assurance vie déjà détenue. Ensuite, insistez en motivant la demande de souscription.

Exemple Un homme dans le grand âge, qui intègre une maison de retraite et souhaite la financer en plaçant le produit de la cession de sa résidence principale et en procédant à des rachats partiels du capital, devrait pouvoir souscrire une assurance vie pour réaliser cette opération qui a un réel intérêt économique. **Contre-exemple** Une personne dans le grand âge malade et hospitalisée, envisageant la cession de ses biens pour les réinvestir sur une assurance vie, sera recalée au motif d'optimisation fiscale manifeste.

(intérêts et plus-values) échappera aux droits de mutation (hors taxes sociales). En somme, plus la performance financière du contrat sera forte, plus la part transmise en exonération au décès pourra être élevée.

Exemple Vous avez 75 ans et vendez un bien immobilier 400 000 €, que vous placez en assurance vie. Avec une performance annuelle de 4 %, ce contrat vaudra 592 098 € dix ans plus tard. En cas de décès à ce moment-là, les 192 098 € d'intérêts seront exonérés de toute taxation lors de

la transmission et le capital soumis aux droits de succession sera de 369 500 € (400 000 - 30 500). Conclusion : l'assurance vie est encore un outil de transmission efficace pour les septuagénaires.

Les impairs à éviter

Passé cet âge, reverser sur un contrat qui avait été alimenté avant vos 70 ans est dommageable car la traçabilité des fonds par l'assureur n'est pas certaine, notamment pour établir l'origine des intérêts sur le contrat. Cela pourrait aussi retarder le versement des capitaux, avec des démarches compliquées pour le ou les bénéficiaires. Pour éviter ces écueils et simplifier la lecture des contrats, mieux vaut en ouvrir un nouveau après cet âge.

Exemple Je conserve un vieux contrat pour y puiser si besoin et j'en souscris un pour faire le plein fiscal (30 500 €) en vue de la transmission. Ou je souscris deux contrats après 70 ans, un pour la transmission avec une gestion dynamique en vue de générer des intérêts exonérés au décès, un autre pour en tirer des revenus jusqu'à le vider, ce qui le fera sortir de l'enveloppe taxable au décès.

Frédéric Giquel ■

QUAND LE BÉNÉFICIAIRE RENONCE...

Tout bénéficiaire peut passer son tour, laissant ainsi le bénéficiaire suivant profiter des capitaux décès. En pratique, le premier bénéficiaire envoie une lettre avec avis de réception à l'assureur dans laquelle il indique renoncer au bénéfice du contrat... sans y préciser au profit de qui. Il revient ensuite aux bénéficiaires suivants de se manifester auprès de l'assureur. Cette solution n'est envisageable que si la clause bénéficiaire remplie par le souscripteur comporte plusieurs bénéficiaires en cascade. Exemple : Monsieur X est titulaire d'une assurance vie de 50 000 €, dont le premier bénéficiaire est son épouse, à défaut leurs deux enfants. À son décès, son épouse est en droit de réclamer le capital à l'assureur ou d'y renoncer. Ce sont alors les bénéficiaires suivants, en l'occurrence ses enfants, qui vont percevoir le capital en compte sur le contrat avec les règles fiscales de l'assurance vie.