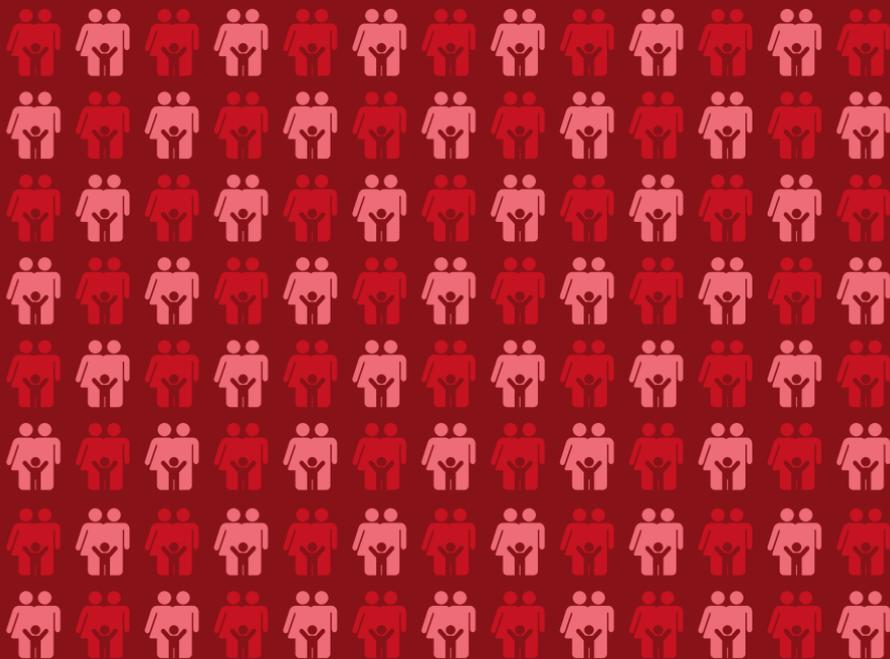


Frédéric Giquel

# ASSURANCE VIE

Le meilleur placement pour tous



Placements financiers • Outil de transmission • Sécurité de l'épargne • Fiscalité avantageuse • Objectif retraite • Héritiers ou non-héritiers • Réceptacle pour les grosses sommes • Revenus réguliers • Construction d'un patrimoine...

EYROLLES

# ASSURANCE-VIE

L'assurance-vie est le placement préféré des Français. Et pour cause, c'est un outil d'épargne à tout faire, tant pour se constituer un capital sur le long terme que pour valoriser de grosses sommes. C'est aussi un fournisseur de revenus à la carte, idéal dans une optique retraite. C'est enfin un outil de transmission hors pair, le seul en fait à échapper à la succession.

Cet ouvrage vous livre les clés pour choisir, gérer et exploiter au mieux votre contrat d'assurance-vie. Car, les atouts de ce placement tout-terrain sont nombreux. Liquidité, sécurité, rendement, fonctionnement, fiscalité, clause bénéficiaire, apprenez à en tirer parti ! Des exemples, conseils pratiques et pièges à éviter complètent le discours. Le but est simple, faire de vous un épargnant averti et autonome.

Vous trouverez également des compléments en ligne, comme des conseils pour protéger au mieux votre famille, des données actualisées sur 200 contrats (rendements, frais, versement initial), etc. Le tout en accès sur le site [www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com).

**Frédéric Giquel** est journaliste freelance en presse patrimoniale, spécialisé sur l'assurance-vie, les placements financiers et la retraite. Ancien chef de service au magazine *Mieux vivre votre argent*, créateur de son hors-série annuel sur les placements financiers, il est aujourd'hui responsable des *Grands prix de l'assurance vie* de ce mensuel.

# **ASSURANCE-VIE**

Groupe Eyrolles  
61, bd Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05

[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2017  
ISBN : 978-2-212-56615-4

Frédéric Giquel

# **ASSURANCE-VIE**

**Le meilleur placement  
pour tous**

**EYROLLES**

The logo for EYROLLES features the word "EYROLLES" in a bold, sans-serif font. Below the text is a horizontal line with a small grey circle centered underneath it.



# SOMMAIRE

Introduction .....	13
<b>PARTIE 1 - LE B.A.-BA DE L'ASSURANCE-VIE .....</b>	<b>15</b>
UNE ASSURANCE-VIE, C'EST QUOI AU JUSTE ? .....	17
Pourquoi l'assurance-vie est un placement .....	17
<i>Similaire au livret d'épargne.....</i>	17
<i>Comment fonctionne un contrat ?.....</i>	19
<i>Un produit sans durée... fait pour durer .....</i>	19
<i>Le fonds en euros pour la sécurité.....</i>	20
<i>Place aux contrats multisupport .....</i>	21
<i>À propos des unités de compte .....</i>	21
Les parties prenantes au contrat.....	22
<i>Le souscripteur, l'assuré et l'assureur.....</i>	22
<i>Qui « vend » de l'assurance-vie ? .....</i>	24
<i>Bénéficiaire(s), qui es-tu (êtes-vous) ? .....</i>	24
Mon épargne est-elle en sécurité ? .....	25
<i>Si un assureur fait faillite... ..</i>	26
<i>La surveillance des pouvoirs publics.....</i>	26
<i>Un fonds de garantie insuffisant .....</i>	28
<b>LES ATOUTS BIEN COMPRIS DE L'ASSURANCE-VIE .....</b>	<b>31</b>
Les gros objectifs couverts.....	31
<i>Se constituer un patrimoine.....</i>	32
<i>Faire fructifier un gros capital .....</i>	33
<i>Tirer des revenus réguliers .....</i>	33
<i>Transmettre un patrimoine.....</i>	34
Une souplesse absolue.....	35
<i>Vous versez quand vous voulez .....</i>	35
<i>L'argent n'est pas bloqué !.....</i>	36
<i>Un nombre de contrats illimité.....</i>	36

<i>Pas de plafond de versement</i> .....	37
<i>On souscrit à tout âge</i> .....	37
Des avantages fiscaux évidents .....	39
<i>RAS à l'entrée</i> .....	39
<i>Les retraits sont peu imposés</i> .....	39
<i>Le temps joue pour vous</i> .....	40
<i>Passé huit ans, la martingale !</i> .....	41
<i>N'oubliez pas les prélèvements sociaux</i> .....	41
<i>Incontournable pour transmettre à son décès</i> .....	42
<i>Même après soixante-dix ans, c'est intéressant</i> .....	43
Des utilisations méconnues .....	43
<i>Votre contrat en garantie d'un prêt</i> .....	43
<i>La rente viagère pour des revenus à vie</i> .....	45
<i>Obtenez un prêt sur votre contrat</i> .....	46
<i>L'assurance-vie est insaisissable</i> .....	46
CE QUE RAPPORTE (VRAIMENT) L'ASSURANCE-VIE .....	49
Fonds en euros : des rendements en baisse .....	50
<i>1,80 % en moyenne en 2016</i> .....	50
<i>C'est encore bon pour un placement garanti</i> .....	50
<i>Combien dans les années à venir ?</i> .....	53
Les fonds risqués : des performances très variables.....	53
<i>Sur la durée, plus rémunérateurs... en moyenne</i> .....	54
<i>Pourquoi il faut verser régulièrement</i> .....	55
<i>De l'immobilier dans votre contrat ?</i> .....	56
Attention à l'impact des frais .....	57
<i>Les frais d'entrée sont les plus visibles</i> .....	57
<i>Les frais de gestion font mal dans le temps</i> .....	57
<i>Le match frais sur versements-frais de gestion</i> .....	58
<i>Et ces frais que vous ne voyez pas !</i> .....	59
<i>Les autres frais qui s'empilent</i> .....	60
<i>Calculez le taux de frais global</i> .....	62
COMMENT CHOISIR UN BON CONTRAT ? .....	65
Les vrais critères de choix .....	65
<i>Des versements et retraits libres</i> .....	65
<i>Pensez plutôt multisupport</i> .....	66
<i>Des frais raisonnables</i> .....	66
<i>Un fonds en euros solide</i> .....	68
<i>Une offre financière qui vous correspond</i> .....	69
<i>Des options à la carte</i> .....	69
<i>Un service après-vente de qualité</i> .....	70
<i>Un assureur... rassurant</i> .....	71
Comment trouver chaussure à son pied .....	72
<i>Comprendre ce que l'on achète</i> .....	72

<i>Quel type d'épargnant êtes-vous ?</i> .....	73
<i>Combien de temps avez-vous ?</i> .....	74
<i>Où souscrire ?</i> .....	74
Sept questions à poser avant de souscrire .....	75
<i>Quel est l'assureur de ce contrat ?</i> .....	75
<i>Depuis quand ce contrat est-il commercialisé ?</i> .....	76
<i>Ce contrat est-il individuel ou « collectif » ?</i> .....	76
<i>Le capital est-il garanti ?</i> .....	77
<i>Quels frais seront pris sur mon épargne ?</i> .....	77
<i>Quel a été le rendement du fonds en euros ces dernières années ?</i> .....	78
<i>Pourquoi souscrire votre contrat plutôt que celui de l'Association française d'épargne et de retraite (Afer) ?</i> .....	78

## PARTIE 2 - SOUSCRIRE UN (BON) CONTRAT,

LA MARCHE À SUIVRE .....	81
OÙ SOUSCRIRE ?.....	83
Chez votre banquier .....	84
<i>Faut-il rassembler tous ses avoirs chez son banquier ?</i> ...	85
<i>Une offre grand public médiocre</i> .....	85
<i>Une offre haut de gamme plus qualitative</i> .....	85
<i>Questionnez sans relâche votre banquier</i> .....	86
Chez votre assureur ou votre mutuelle .....	88
<i>L'agent général, atouts et faiblesses</i> .....	88
<i>Les démarcheurs à domicile</i> .....	89
<i> simplicité de l'offre dans les mutuelles</i> .....	90
<i>Ces contrats dédiés à certaines professions !</i> .....	90
Chez un courtier ou conseiller indépendant .....	91
<i>Le généraliste de votre patrimoine</i> .....	91
<i>Atouts et faiblesses du conseiller indépendant</i> .....	92
<i>Des contrats plus offensifs</i> .....	92
Via une association d'épargnants .....	92
<i>C'est quoi une association d'assurés ?</i> .....	93
<i>Pourquoi passer par une association ?</i> .....	93
Sur Internet .....	94
<i>Lever les craintes</i> .....	94
<i>Des frais réduits et de bons contrats</i> .....	95
<i>Plutôt pour les épargnants autonomes</i> .....	95
Autres lieux de souscription.....	96
<i>Les groupes de prévoyance au rendez-vous</i> .....	96
<i>Chez son notaire, tout est décidément possible</i> .....	97
<i>Et la grande distribution, pensez-y !</i> .....	97

LES OBLIGATIONS DES UNS ET DES AUTRES.....	99
Le protocole d'une souscription .....	99
<i>Les documents d'information</i> .....	99
<i>Un doc supplémentaire à venir</i> .....	100
<i>Le droit de vous rétracter</i> .....	101
<i>Une assurance-vie inadaptée à votre situation</i> .....	102
<i>Les simulations n'engagent... personne</i> .....	103
Dix droits pour vous aider.....	104
<i>Vous pouvez souscrire à deux</i> .....	104
<i>Mon argent, quand je veux !</i> .....	105
<i>Et si je ne veux plus épargner ?</i> .....	106
<i>Mon contrat n'est pas figé</i> .....	106
<i>Des infos clés chaque année</i> .....	107
<i>Ce qu'on me doit... a minima</i> .....	107
<i>En cas de perte des documents ?</i> .....	108
<i>La pub m'a trompé !</i> .....	108
<i>Vous avez dit insaisissable ?</i> .....	109
<i>Mon contrat donné en gage</i> .....	109
Que faire en cas de problème ?.....	110
<i>Tout petit face à son assureur</i> .....	110
<i>Interpellez l'assureur... puis le médiateur</i> .....	111
<i>Informez l'autorité de contrôle</i> .....	112
<i>Enfin, allez au tribunal !</i> .....	113
LE POINT SUR VOTRE SITUATION CIVILE.....	115
Vous êtes mariés : les précautions à prendre .....	115
<i>Mariés sans contrat : à chacun le sien</i> .....	115
<i>Les conséquences d'un divorce</i> .....	116
<i>La cosouscription, une alternative intéressante</i> .....	117
<i>Mariés en communauté universelle</i> .....	117
<i>Mariés en séparation de biens</i> .....	119
Zoom sur d'autres situations familiales.....	119
<i>Pacs et assurance-vie font bon ménage</i> .....	119
<i>Souscrire quand on vit en concubinage</i> .....	120
<i>Pas d'assurance-vie pour les personnes morales !</i> .....	120
Et les mineurs ? Et les majeurs protégés ?.....	121
<i>Les parents aux manettes</i> .....	121
<i>La situation des majeurs sous curatelle</i> .....	123
<i>Et les majeurs sous tutelle ?</i> .....	123
La situation des personnes handicapées.....	124
<i>Les contrats estampillés « épargne handicap »</i> .....	124
<i>Une réduction d'impôt à la clé</i> .....	124
<i>Où souscrire ce type d'assurance-vie ?</i> .....	125

SOUSCRIRE, MODE D'EMPLOI .....	127
La répartition de votre épargne .....	127
<i>Sécurité du capital ou non ?</i> .....	127
<i>Les vertus du panachage</i> .....	128
La mise en route du contrat .....	129
<i>Identifiez-vous et payez</i> .....	129
<i>Soignez la clause bénéficiaire</i> .....	129
<i>Ce que l'assureur va vous retourner</i> .....	130
<b>PARTIE 3 - GÉREZ VOTRE CONTRAT COMME UN PRO !</b> .....	131
COMMENT PLACER VOTRE ARGENT AVEC SUCCÈS .....	133
La chasse aux meilleurs fonds en euros .....	133
<i>Feuille de route</i> .....	133
<i>Triez le bon grain</i> .....	134
<i>Les bonnes raisons de changer de fonds en euros</i> .....	135
<i>Par ici la facture !</i> .....	136
<i>Que penser des fonds en euros alternatifs ?</i> .....	136
Gagner plus sans prendre trop de risques .....	139
<i>Mettez de l'immobilier dans votre contrat</i> .....	139
<i>La carte des fonds patrimoniaux</i> .....	140
Prenez de bons risques avec la Bourse .....	142
<i>Un préalable : investissez de manière régulière</i> .....	142
<i>Jouez les indices boursiers</i> .....	143
<i>Dénichez les fonds actions stars</i> .....	144
<i>Six erreurs à éviter pour choisir un bon fonds</i> .....	145
Objectif retraite : le bon timing .....	147
<i>30-45 ans : passez en pilotage automatique</i> .....	147
<i>45-55 ans : mettez vos gains à l'abri</i> .....	148
<i>55-65 ans : prenez des risques sans vous appauvrir</i> ...	148
<i>À la retraite, la donne change</i> .....	149
UTILISEZ LES OUTILS DE VOTRE CONTRAT .....	151
L'arbitrage pour changer l'orientation de votre épargne	151
<i>Dessinez-moi un arbitrage</i> .....	151
<i>Pourquoi arbitrer ?</i> .....	152
<i>Quand et comment arbitrer ?</i> .....	152
<i>Et combien ça coûte ?</i> .....	153
Les options de gestion automatisée .....	154
<i>Le contenu des options</i> .....	155
<i>De la véritable utilité des options</i> .....	156
Faites-vous épauler par un pro .....	156
<i>Des profils de gestion simplifiés</i> .....	156
<i>Les atouts de la gestion pilotée</i> .....	157
<i>Un robot pour gérer votre contrat</i> .....	158

<b>PARTIE 4 - TIREZ DES REVENUS DE VOTRE CONTRAT !.....</b>	<b>161</b>
<b>MODE D'EMPLOI DU RETRAIT .....</b>	<b>163</b>
La demande de rachat partiel ou total.....	163
<i>Pas de blocage les huit premières années .....</i>	<i>163</i>
<i>Un droit pour l'assuré .....</i>	<i>164</i>
<i>Des délais de paiement variables.....</i>	<i>165</i>
<i>Une autre solution : l'avance .....</i>	<i>166</i>
<i>Un prêt plutôt qu'un retrait .....</i>	<i>166</i>
<i>Que ferez-vous de cet argent ? .....</i>	<i>167</i>
<b>NE PAYEZ PAS (OU PAYEZ PEU) D'IMPÔT SUR VOS RETRAITS....</b>	<b>169</b>
Focus sur la fiscalité des retraits .....	169
<i>Le principe de fonctionnement.....</i>	<i>169</i>
<i>Les niveaux de taxation .....</i>	<i>170</i>
<i>Les situations d'exonération .....</i>	<i>171</i>
<i>Et l'impôt de solidarité sur la fortune ?.....</i>	<i>172</i>
Comment calculer l'impôt sur un retrait .....	173
<i>La formule utilisée par l'administration .....</i>	<i>173</i>
<i>La situation des vieux contrats .....</i>	<i>175</i>
<i>À propos des abattements .....</i>	<i>176</i>
Six astuces pour payer moins d'impôt .....	177
<i>Utilisez la formule anti-impôt .....</i>	<i>177</i>
<i>Faites-vous taxer à l'impôt sur le revenu .....</i>	<i>177</i>
<i>Ayez plusieurs contrats .....</i>	<i>178</i>
<i>Expurgez vos plus-values .....</i>	<i>178</i>
<i>Retirez votre mise en deux temps .....</i>	<i>179</i>
<i>Prenez date pour vos enfants .....</i>	<i>180</i>
<i>Ne fermez jamais un BON contrat.....</i>	<i>180</i>
<b>VIVE LES RETRAITS PROGRAMMÉS !.....</b>	<b>183</b>
Comment ça marche ? .....	183
<i>Un mode simple et souple .....</i>	<i>183</i>
<i>Des variations selon les contrats.....</i>	<i>184</i>
Peu d'impôts à la clé.....	185
<i>Une fiscalité un peu compliquée.....</i>	<i>185</i>
<i>Une simulation pour comprendre .....</i>	<i>185</i>
 <b>PARTIE 5 - TRANSMISSION : COMMENT S'Y PRÉPARER</b>	
<b>EFFICACEMENT .....</b>	<b>189</b>
<b>LES PRINCIPES ESSENTIELS AU DÉCÈS .....</b>	<b>191</b>
Un placement hors succession.....	191
<i>Que dit la loi ? .....</i>	<i>191</i>
<i>Civil n'est pas fiscal .....</i>	<i>192</i>

Pourquoi désigner un bénéficiaire ?.....	192
<i>La clause bénéficiaire, clé de voûte du mécanisme ...</i>	193
<i>Et si aucun bénéficiaire n'est désigné ? .....</i>	193
UNE CLAUSE BÉNÉFICIAIRE AUX PETITS SOINS.....	195
Une formulation précise, rien d'autre .....	195
<i>Comment écrire une clause bénéficiaire ? .....</i>	195
<i>Que vaut la clause préremplie des contrats ?.....</i>	196
<i>Qui puis-je désigner ?.....</i>	196
Libertés et pièges de la clause bénéficiaire .....	198
<i>Rien n'est figé ! .....</i>	198
<i>Vous avez dit acceptation du bénéficiaire ? .....</i>	199
<i>Répartir le capital entre différents bénéficiaires.....</i>	199
<i>Le cas des mineurs et majeurs incapables.....</i>	200
<i>Les garde-fous de la clause bénéficiaire .....</i>	200
<i>Quand un bénéficiaire passe son tour... ..</i>	202
<i>Des chausse-trapes à éviter .....</i>	202
PROFITEZ D'AVANTAGES FISCAUX IMBATTABLES .....	205
Zoom sur les règles en vigueur .....	205
<i>Bénéficiaire conjoint ou pacsé : exonération ! .....</i>	206
<i>Et pour les autres ?.....</i>	206
<i>Le cas des « vieux » contrats.....</i>	207
<i>À propos de l'abattement de 152 500 euros.....</i>	207
<i>À propos de l'abattement de 30 500 euros.....</i>	208
<i>Cinq situations particulières .....</i>	208
Huit exemples pour comprendre.....	210
Le cas du couple marié.....	214
<i>Vous avez un contrat... vous décédez .....</i>	214
<i>Vous avez un contrat... votre conjoint décède.....</i>	215
<i>Comment mettre l'assurance-vie hors</i>	
<i>communauté .....</i>	215
<i>Faut-il passer à la co-adhésion ?.....</i>	216
Quatre idées fortes pour réduire la facture.....	217
<i>Faites de l'assurance-vie après soixante-dix ans.....</i>	217
<i>Incontournable pour les concubins.....</i>	218
<i>Multipliez les bénéficiaires avant soixante-dix ans...</i>	219
<i>Expatriés, transmettez sans limites.....</i>	219
QUI VOULEZ-VOUS GRATIFIER ? .....	221
Tout pour mon conjoint .....	221
<i>La bonne clause : pas de désignation nominative....</i>	221
<i>Analyse : pas d'intérêt fiscal, juste civil .....</i>	222
<i>La clause améliorée : de la liberté pour le conjoint....</i>	223

Pour mes enfants, bien sûr ! .....	224
<i>La bonne clause : la représentation précisée</i> .....	224
<i>Analyse : de multiples atouts</i> .....	224
<i>La clause améliorée : prévoir la renonciation</i> .....	225
Tant d'autres possibilités .....	226
<i>Transmettre à mon partenaire pacsé</i> .....	226
<i>Transmettre à mon enfant handicapé</i> .....	227
<i>Transmettre à d'autres membres familiaux</i> <i>ou à des tiers</i> .....	228
<i>Transmettre sous conditions</i> .....	229
<i>Transmettre à une association</i> .....	230
<b>PARTIE 6 - SI L'ASSURÉ DÉCÈDE, QUE FAIRE ?</b> .....	233
<b>BÉNÉFICIAIRES, FAITES-VOUS VITE PAYER !</b> .....	235
Les démarches à effectuer en quatre étapes .....	235
<i>Étape 1 : informez l'assureur du décès</i> .....	236
<i>Étape 2 : envoyez un dossier complet</i> .....	237
<i>Étape 3 : passez par la case fiscale</i> .....	237
<i>Étape 4 : faites-vous payer à bon compte</i> .....	239
Dans les faits, quel résultat ?.....	239
<i>Un mois pour payer</i> .....	240
<i>Le capital doit être revalorisé</i> .....	240
Bénéficiaires, vous pouvez faire autrement !.....	241
<i>Se faire payer en titres !</i> .....	241
<i>Se désister pour les suivants</i> .....	241
Et quand le dossier bloque.....	242
<i>Votre dossier est-il bien complet ?</i> .....	242
<i>Quand l'assureur est vraiment fautif</i> .....	243
<i>Et tous ces bénéficiaires qui s'ignorent</i> .....	244
<b>LES HÉRITIERS FACE À L'ASSURANCE-VIE</b> .....	247
L'assurance-vie, une liberté sous surveillance .....	247
<i>Combien peut-on placer en assurance-vie ?</i> .....	248
<i>Un garde-fou : les primes abusives</i> .....	248
<i>Et le notaire, que sait-il ?</i> .....	249
Comment les héritiers peuvent contester .....	250
<i>Invoyer des « primes exagérées »</i> .....	250
<i>Qualifier l'assurance-vie en donation indirecte</i> .....	251
<i>Prouver la nullité de l'assurance-vie</i> .....	252
Annexes en ligne.....	255
Glossaire des mots-clés.....	257
Index .....	269

# INTRODUCTION

Pour gérer un patrimoine financier, il y a l'assurance-vie et... l'assurance-vie. Ce placement est aujourd'hui incontournable pour constituer, valoriser, exploiter et *in fine* transmettre un capital. Les Français, qu'ils soient riches ou modestes, ne s'y sont pas trompés. Un bon tiers d'entre eux détiennent un ou plusieurs contrats. Ils y versent chaque année autour de 130 milliards d'euros. À tel point que le stock d'épargne géré aujourd'hui en assurance-vie atteint les 1 700 milliards d'euros !

On s'étonnerait presque de ce succès tant le patronyme est peu avenant. L'assurance-vie reste une terre de confusions, d'erreurs, voire de méfiance. La raison ? Des mécanismes, une terminologie et une fiscalité particulièrement complexes et atypiques. Sans oublier un marché dense, opaque où le pire côtoie le meilleur. De quoi s'y perdre.

Ce livre est là pour tout clarifier. Dans un langage résolument direct, aussi peu jargonneux que permis, il vous livre les clés pour choisir, gérer, exploiter au mieux votre contrat d'assurance-vie. Car, croyez-le, les atouts de ce placement tout-terrain sont nombreux. Liquidité, sécurité, rendement, fonctionnement, fiscalité, transmission, clause bénéficiaire, tout y est passé au crible

avec de nombreux exemples et conseils pratiques. Sans oublier les pièges à éviter. Le but est simple, faire de vous un épargnant averti, donc autonome.

C'est un cheminement progressif que vous allez suivre. Les deux premières parties du livre posent les connaissances de base, tant pour comprendre ce placement, bien le choisir que mesurer tout son potentiel. Les parties 3 et 4 sont dédiées à la gestion de votre (vos !) contrat(s) : comment obtenir les meilleures performances avec des frais raisonnables puis comment tirer des revenus de votre contrat en maîtrisant les règles fiscales ? Enfin, Les parties 5 et 6 vous conduiront sur le chemin de la transmission de patrimoine. On y vient tous un jour.

Bien sûr, élections présidentielle et législatives obligent, chacun se demandera si l'assurance-vie ne va pas y perdre de sa superbe. Rassurez-vous, il n'en sera rien. Le futur gouvernement saura préserver ce pilier du système d'épargne française fort de millions... d'électeurs. Dès lors, que vous ayez déjà un ou plusieurs contrats d'assurance-vie, ou que vous vous interrogiez sur l'intérêt d'en souscrire un, ce livre vous sera un outil d'aide à la décision précieux. Au service de votre retraite, de votre épargne, de votre patrimoine. Profitez-en à bon escient !

# Partie 1

## **Le B.A.-BA de l'assurance-vie**

L'assurance-vie est une vieille dame, née au XIX<sup>e</sup> siècle. Que n'a-t-elle changé depuis ! On serait tenté de n'y voir aujourd'hui qu'un placement financier parmi d'autres. Ce serait aller trop vite en besogne. Avant d'y placer votre obole, comprenez bien ses rouages, son vocabulaire et son champ d'action. Cela vous évitera mille et un déboires. Du reste, ne cherchez pas dans un quelconque dictionnaire une définition claire de l'assurance-vie, vous ne la trouverez pas. Le présent ouvrage porte clairement sur l'assurance-vie en tant qu'instrument d'épargne. Celle que l'on choisit pour construire ou faire fructifier un capital que l'on destine à soi-même, pour sa retraite par exemple. Celle que l'on va utiliser comme complément de revenus. Ou encore, celle qui servira à transmettre une somme d'argent accumulée à ses proches. L'assurance-vie, c'est tout cela à la fois, un placement multifonctions géré exclusivement par les compagnies d'assurances, mais commercialisé un peu partout, de votre banque à votre assureur en passant

par les notaires, courtiers, sites Internet, grandes surfaces, etc. Bref, un outil incontournable dans la gestion d'un patrimoine, qu'il soit petit ou gros. Cette première partie en pose les bases, des sortes de préalables avant d'aller plus loin. Avec un seul but, faire de vous un épargnant autonome.

# Une assurance-vie, c'est quoi au juste ?

Avec sa terminologie, l'assurance-vie est source de mille et une confusions. Il suffit de sonder tout un chacun pour s'en apercevoir. Alors, qu'est-ce qu'une assurance-vie ? C'est de la technique financière, du droit et de la fiscalité. Ce qui en fait un placement à part entière. Voici en quelques pages les bases de l'assurance-vie.

## **POURQUOI L'ASSURANCE-VIE EST UN PLACEMENT**

Les contrats d'assurance-vie proposés aujourd'hui aux devantures des banques, compagnies d'assurances et autres intermédiaires financiers sont des véhicules d'épargne. Dit autrement, l'assurance-vie est un placement financier, on y fait grossir un capital, même si les risques de perte, comme pour la plupart des placements, existent. Démonstration.

### **Similaire au livret d'épargne**

Le livret d'épargne, chacun connaît. Il suffit de penser au livret A. On y verse et retire son argent sans contrainte, le capital y est garanti et s'accroît chaque

année d'un rendement fixe. À bien des points de vue, l'assurance-vie s'apparente à un livret d'épargne. Vous pouvez en effet y faire des versements et des retraits d'argent sans contrainte. Ce placement est donc liquide, même si les temps de traitement sont plus longs que sur les livrets d'épargne bancaires. De la même manière, le capital peut être garanti sous certaines conditions. Des conditions ? Pas si vite, ce dernier point sera abordé ultérieurement.

### **Ne confondez pas assurance-vie et assurance décès**

Le brouillard qui entoure l'assurance-vie est avant tout une affaire de vocabulaire. Les produits d'assurance-vie se scindent en plusieurs familles. D'un côté, vous avez les assurances-vie que sont les contrats de placement modernes. De l'autre, vous avez les assurances-vie qui garantissent un capital uniquement en cas de... décès. Telle l'assurance souscrite à l'occasion d'un emprunt immobilier. On parle alors communément d'assurance décès. Au milieu, vous avez des contrats qui mélangent les deux genres. Voilà pour la théorie dont vous n'avez que faire. Enfin, pas tout à fait. Car l'ennui est que ces assurances reposent sur un même socle juridique (le Code des assurances), avec les mêmes acteurs (souscripteur, assuré, assureur, bénéficiaire) et vendeurs (banques, compagnies d'assurances, mutuelles, courtiers, etc.). Seule différence, de taille il est vrai : l'objectif poursuivi. Avec une assurance-vie à vocation décès, vous êtes dans une démarche de prévoyance. De protection des proches. La méthode ? Vous payez une assurance garantissant à vos proches un certain montant de capital en cas de décès. À l'opposé, une assurance-vie à vocation épargne fonctionne comme un placement financier. Simple, non ?

**👉 Vous voulez en savoir plus sur l'histoire de l'assurance-vie, ses différences avec l'assurance décès, bref être incollable, rendez-vous sur [www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com) (plus de détails page 255)**

## Comment fonctionne un contrat ?

Comme tout placement financier, par des versements d'argent. Reprenons. Vous avez souscrit une assurance-vie. Premier acte : il vous faut verser le minimum requis par le contrat. Cela peut être quelques dizaines d'euros, quelques centaines ou milliers, voire plusieurs centaines de milliers sur des contrats dits « haut de gamme ». Puis, vous alimentez votre assurance-vie par des versements effectués à votre guise, en respectant les minima obligatoires, ou par des versements réguliers (par exemple, 100 euros chaque 10 du mois).

Attention, sur cet argent placé, des frais contractuels sont souvent prévus. Ils courent de 0 % à 5 % sur le marché, grignotant chacun des versements effectués.



Il existe sur le marché de rares contrats dits « à prime unique », c'est-à-dire qu'un seul versement peut être effectué.

Et ensuite ? Votre argent en compte capitalise selon des procédés que nous détaillerons plus tard, chaque chose en son temps. À tout moment, vous pouvez retirer de l'argent de votre contrat, là encore en respectant des minima contractuels (300 euros par exemple). Si vous retirez toute votre épargne, votre contrat est clôturé, tout simplement.

## Un produit sans durée... fait pour durer

L'assurance-vie est souvent présentée comme un placement de long terme. Plus de huit ans, vous conseillera-t-on. C'est vrai pour deux raisons. La première tient aux règles fiscales. La détention d'une assurance-vie devient optimale huit ans après sa souscription pour en tirer des revenus ou récupérer son capital sans trop payer d'impôts. Seconde raison : les frais pris sur vos

versements. Ils peuvent être importants (à voir selon les contrats). Il vous faudra donc plusieurs années pour les amortir grâce aux rendements octroyés. Ces deux éléments posés, rien ne vous oblige toutefois à conserver une assurance-vie huit ans, même moins.



En pratique, la quasi-totalité des assurances-vie commercialisées n'ont pas de durée fixe (par exemple, dix ans), mais sont soit à durée tacitement reconductible, soit viagère c'est-à-dire s'éteignant au décès de l'assuré ou si celui-ci récupère son argent.

### **Le fonds en euros pour la sécurité**

La plupart des épargnants recherchent la sécurité. Autrement dit, la garantie du capital investi. Dans un contrat d'assurance-vie, pour en bénéficier, il faut verser votre argent sur le fonds en euros. À 100 % dessus si vous souhaitez que votre épargne soit totalement sécurisée. Selon les contrats, le fonds en euros pourra aussi être dénommé « actif en euros », « actif général », « actif garanti » ou encore « fonds garanti ». L'argent que vous placez sur ce support financier est garanti par l'assureur à tout instant, sans limitation de durée (sauf modifications contractuelles). Et les intérêts générés accroissent le montant garanti. Ils sont définitivement acquis, ce qu'on appelle dans le jargon « l'effet cliquet ».

#### **Qu'entend-on par garantie du capital ?**

D'abord, la garantie s'entend nette des frais pris sur vos versements. Exemple : vous versez 1 000 euros avec 3 % de frais. Le montant placé est de 970 euros. C'est cette somme qui est garantie sans limitation de temps par l'assureur si vous la placez sur le fonds en euros du contrat. Il faut toutefois mettre un bémol à cette garantie. De plus en plus de compagnies y soustraient les frais de gestion annuels du  
.../...

.../...

fonds en euros. Soit un contrat de 10 000 euros nets. Si les frais de gestion se montent à 1 %, votre garantie tombe à 9 900 euros au bout d'un an, 9 801 euros au bout de deux ans... C'est ce montant que vous êtes alors certain de pouvoir récupérer.

Ensuite, chaque année, le fonds en euros est crédité d'intérêts (même s'ils sont en forte baisse, rendez-vous page 52). Ces derniers sont définitivement acquis, ce qui fait grossir la garantie. Vous avez versé 10 000 euros net. Le fonds en euros rapporte 2 % la première année, votre capital vaut donc 10 200 euros. C'est désormais ce montant qui est garanti. Ce qui est acquis devient donc... garanti !

### **Place aux contrats multisupport**

Sur le marché de l'assurance-vie, deux types de contrats coexistent. Commençons, pour faciliter la compréhension, par les moins répandus. Ce sont des contrats uniquement en euros, c'est-à-dire comprenant seulement un fonds en euros garantissant le capital. Ces produits sont en voie de disparition, seuls quelques assureurs en proposent encore à la commercialisation. L'autre gamme de contrats se nomme les « multisupport ». « Multi » car ils comprennent plusieurs solutions de placement, dénommées « supports ». Parmi ces supports financiers, vous trouverez le fonds en euros pour garantir le capital. Et de nombreux autres supports financiers, appelés aussi « fonds d'investissement » ou encore... « unités de compte ».

### **À propos des unités de compte**

Vous avez le goût du risque ? Place aux unités de compte ! Ce terme jargonneux utilisé dans la quasi-totalité des contrats nomme les supports financiers, hors fonds en euros, sur lesquels vous pouvez investir tout ou partie de votre argent. À une condition, que le contrat en contienne, c'est-à-dire qu'il soit « multisupport ». C'est le

cas, nous l'avons dit, de la majorité des assurances-vie aujourd'hui commercialisées. Pour schématiser, les marchés financiers se divisent entre ceux dédiés aux actions et ceux où s'achètent et se vendent des obligations. Voilà donc ce qu'on va retrouver dans les assurances-vie multisupport, des actions et des obligations. Mais vous n'y investirez pas en direct (sauf cas rares). Cela va se faire au travers de fonds d'investissement aux mains de sociétés de gestion. Celles-ci vont investir votre argent dans des actions ou obligations, pour l'essentiel, qui viendront garnir les fonds du contrat. C'est-à-dire les unités de compte... On trouve aussi parfois de la pierre papier dans les assurances-vie, c'est-à-dire l'accès à des fonds immobiliers. Dans tous les cas, ce qui est essentiel à comprendre avant d'investir sur des unités de compte, c'est que votre capital n'y est pas garanti contre la baisse. Vous supporterez donc seul une éventuelle diminution de la valeur des fonds sur lesquels vous avez placé votre obole.

## **LES PARTIES PRENANTES AU CONTRAT**

Un contrat d'assurance-vie met en jeu trois acteurs, parfois quatre. Présentation des uns et des autres avec leurs droits et devoirs. Sans oublier les établissements qui commercialisent les contrats.

### **Le souscripteur, l'assuré et l'assureur**

Le souscripteur, dit aussi « adhérent », « contractant », ou encore « stipulant » (notamment dans le Code des assurances), signe le contrat, verse les primes, désigne l'assuré (très souvent lui-même) ainsi que le ou les bénéficiaires qui percevront les capitaux en cas de décès de l'assuré (c'est-à-dire à son propre décès dans l'immense majorité des cas). Il est donc le propriétaire

du contrat. Seul lui peut en retirer de l'argent ou modifier la désignation du ou des bénéficiaires. C'est une personne physique majeure, juridiquement capable, ce qui exclut les entreprises (personnes morales).

**À noter**

Rien ne s'oppose à ce que le contrat comporte deux souscripteurs, qui s'accorderont alors pour gérer l'assurance-vie. On parle alors de « cosouscription » (rendez-vous page 117).

Autre acteur du contrat, l'assuré. Il s'agit très souvent de la même personne que le souscripteur. L'aléa du contrat repose sur sa tête. S'il décède, le bénéficiaire désigné percevra le capital en compte.

**Important**

Si le souscripteur et l'assuré sont deux personnes différentes, l'accord de l'assuré est nécessaire pour conclure le contrat.

Troisième acteur clé, l'assureur. Seule une compagnie d'assurances ayant reçu l'agrément de l'État peut garantir une assurance-vie. Celle-ci va gérer le contrat dans le respect des règles du Code des assurances. Selon un mécanisme complexe, sachez que l'assureur devient propriétaire des primes que vous versez. Il ne peut en aucun cas céder le contrat à un autre assureur. Avec l'aval des autorités de contrôle du secteur, le transfert d'un portefeuille de contrats chez une autre compagnie est toutefois possible.

**À noter**

En 2016, on comptabilisait une petite centaine d'entreprises d'assurances-vie en France.