



CERCLE LAB

By seroni

Comment renouveler votre argumentaire pour faciliter la
souscription de nouveaux contrats ?

Comment s'assurer d'un conseil objectif pour sécuriser votre
relation client ?

Olivier Rozenfeld

DGD

Harvest Fidroit

Stéphane Paturel

Directeur marché assurance

Harvest



Ce document n'est pas une consultation juridique. Il constitue le support d'une présentation orale. Les informations qu'il contient sont indissociables des commentaires oraux qui les accompagnent. Toute reproduction, même partielle, est interdite sans l'autorisation de l'auteur. L'enregistrement vidéo ou audio de la cession de formation est interdit sans l'accord de l'intervenant.

Les motifs de souscription de l'assurance-vie



Pour quelle raison souscrit-on un contrat d'assurance-vie ?

- **Raisons principales** (enquête FFA 2015) :
 - Relation avec le conseiller (23 %) ;
 - Fiscalité des flux en assurance vie (22 %)
- **Le conseiller influence le choix du client via les avantages fiscaux.**

Les objectifs réels des souscripteurs par ordre de priorité :

- 34 % constitution d'un complément de retraite (27 %) avec la fiscalité favorable de l'assurance-vie (7 %)
- 25 % Epargne sans projet précis ou de précaution (14 %) ou valorisation d'un capital disponible (11 %)
- 16 % Seulement ! La transmission d'un capital

L'objectif de notre échange



Le renouvellement de l'argumentaire commercial :

- **Quelques illustrations** s'appuyant sur des éléments objectifs et efficaces qui répondent à une question simple : pourquoi souscrire de l'assurance-vie ?
- Sur la base de **deux orientations majeures** : approche fiscale et comment promouvoir la souscription d'un nouveau contrat de façon à vous positionner idéalement face à la concurrence...

Notre perception :

- Depuis 30 ans, l'assurance vie semble répondre à toutes les préoccupations patrimoniales
- La commercialisation universelle de l'assurance vie génère une conséquence pratique : la baisse potentielle de la valeur ajoutée apportée par le conseiller et la mise en avant d'avantages à relativiser
- Nos réflexes doivent être corrigés...dans l'intérêt des distributeurs, des compagnies...et des épargnants



Les avantages supposés de l'assurance-vie ?



Une réponse à toutes les préoccupations patrimoniales hors logement :

- se constituer un capital pour la retraite ?
- capitaliser des fonds en franchise d'impôts ?
- percevoir des revenus immédiats, à terme peu fiscalisés ?
- transmettre des capitaux ?
- gérer des actifs financiers et bénéficier d'arbitrages non fiscalisés ?
- l'antériorité fiscale du contrat ?
- les règles civiles spécifiques ?

Les avantages supposés de l'assurance-vie ?



Une réponse à toutes les préoccupations patrimoniales hors logement :

- se constituer un capital pour la retraite ? **Le PER fait mieux**
- capitaliser des fonds en franchise d'impôts ? **C'est sans compter sur les PS annuels, d'autres enveloppes sont plus efficaces, le PEA, le PER**
- percevoir des revenus immédiats, à terme peu fiscalisés ? **Pas toujours. La vente d'instruments de capitalisation permet d'aboutir à la même assiette que l'art 125-0A du CGI. C'est plutôt vrai pour le taux / SCPI, dividendes**
- transmettre des capitaux ? **Tout dépend du bénéficiaire, le conjoint, le partenaire sont exonérés pour des actifs de droit commun comme un portefeuille titres. Après 70 ans, le bon de capi peut rivaliser avantageusement**
- gérer des actifs financiers et bénéficier d'arbitrages non fiscalisés ? **Cet avantage est partagé avec d'autres enveloppes comme le PEA**
- l'antériorité fiscale du contrat ? **Ce n'est plus exact depuis le 26 septembre 2017. Et, nous pourrions aussi démontrer que l'assiette donne avantage aux nouveaux contrats en cas de rachat**
- les règles civiles spécifiques ? **Oui, hormis le cas de primes manifestement exagérées, d'inutilité du contrat, cela renforce la protection des personnes qu'on veut gratifier.**

1- Transmettre avec un PER ou l'assurance-vie...



Régime fiscal en cas de décès après 70 ans (avant le dénouement du contrat en rente)

Si PER « titres » : applications des DMTG classiques

- Le PER est clôturé en raison du décès (article L224-4 II du CMF)
- Les héritiers sont taxés (idem autre actif) au sein de la succession
- **Attention cependant** : exonération si bénéficiaire (capital ou rente) = conjoint ou partenaire

Si PER « assurance » : application de l'article 757 B nouveau du CGI

- Le PER est clôturé en raison du décès (article L224-4 II du CMF) ;
- Quelle que soit la date de versement des primes, abattement de 30 500 € (commun avec l'assurance-vie) sur la valeur acquise du plan, puis application des DMTG ;
- Les capitaux sont hors succession...

L'assurance-vie est **plus performante**.

Mais, capitaliser sur un PER ou sur un contrat d'assurance-vie ?

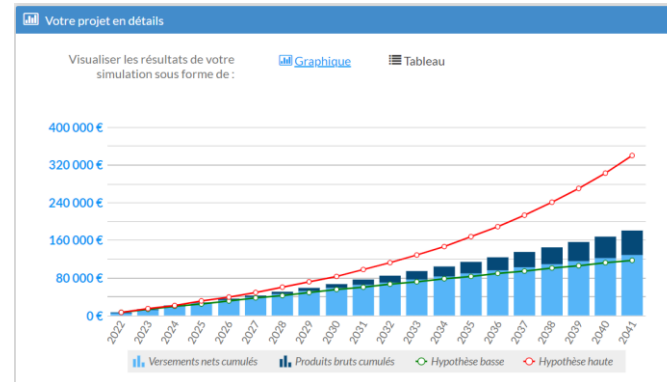
L'effort d'épargne est identique :

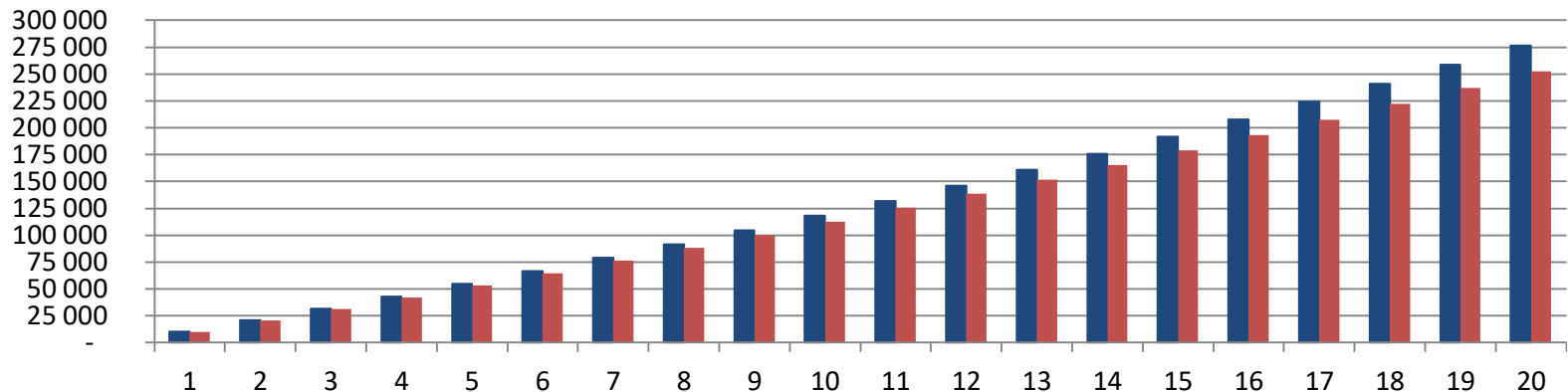
- Versements PER Assurance 10 000 € / an sur 20 ans (grâce au gain fiscal compris)
- Versements Assurance 7 000 € / an sur 20 ans

Le rendement net de frais : 3 % / an

Le TMI : 30%

Exemple de simulation
Outil Harvest





A-vie : 176 939 € bruts
(dont 36 939 € d'intérêts)

PER : 252 659 € bruts
(dont 52 659 € d'intérêts)

Rachat net
sur 20 ans

A-vie (7 000 € de versement / an)	PER (10 000 € de versement / an)
8 529 € (8 847 € – 318 € de PS)	8 843 € (12 633 € - 3 790 € de PFU et TMI à 30 %)

2- Droit de partage, assurance-vie et succession?



Actifs successoraux :

- Emoluments notaire : 0,6 % TTC

Assurance-vie :

- Emoluments notaire 990 I du CGI : 0 %
- Emoluments notaire 757 B du CGI :
 Au-delà de 30.500 € de primes 0,6 % TTC

Si partage ultérieur :

- Droit de partage = 2,5 %.
- Emoluments sur partage = 1,25 % TTC



Exemple

Actif « classique » valorisé 300.000 € à son décès.

Emoluments succession 300.000 € x 0,60 %	= 1.800 €
Droit de partage 300.000 x 2,5 %	= 7.500 €
Emoluments liés au partage 300.000 x 1,25 %	= 3.720 €
Total :	13.020 €

Assurance-vie : primes = 250 000 €, capital décès net = 300 000 €

Emoluments la succession :	
Si 757 B : {250.000 – 30.500} x 0,60 %	= 1.540 €
Si 990 I :	= 0 €
Droit de partage :	= 0 €
Total (au maximum) :	1.540 €

3- Ouvrir un nouveau contrat pour l'IR



L'ouverture d'un nouveau contrat permet de :

- Cibler un rachat sur un contrat présentant une faible proportion d'intérêts pour limiter la base imposable et le Revenu Fiscal de Référence...

M. X célibataire	Contrat ancien > 8 ans	Contrat neuf
Valeur acquise avant versement dont intérêts latents	500 000 € 180 000 €	0
Valeur acquise après versement de 200 000 € dont intérêts latents	700 000 € 180 000 €	200 000 € 0
Capitalisation à 3 % (UC)	721 000 €	206 000 €
Part d'intérêt incluse / rachat de 50 000 €	14 000 €	1 500 €
Impact RFR	+ 9 400 €	+ 1 500 €
Prélèvement libératoire (hors PS) = $200/700 \times 21 \text{ K} \times (14 / 201) =$ 418 € = 14 000 - 418 = 13 582 € - 4 600 €	728 € 54 € (12,8 %) 674 € (7,5 %)	192 € (12,8 %)

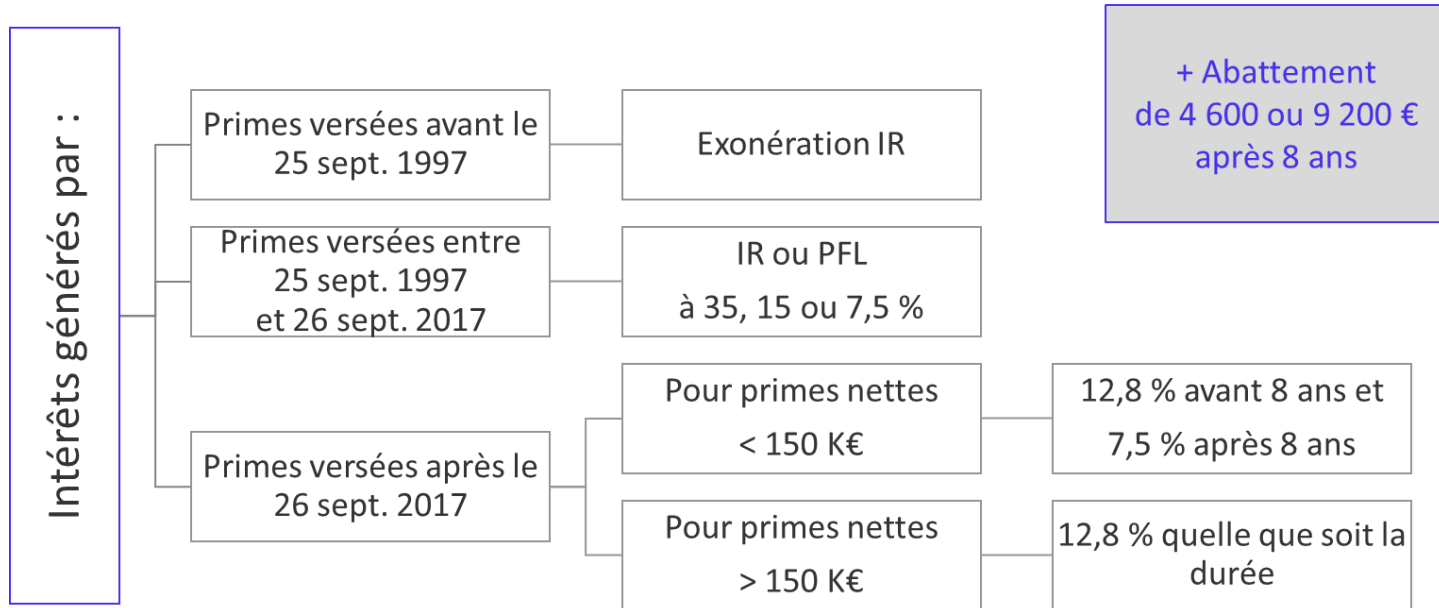
3- Ouvrir un nouveau contrat pour l'IR



- **Cibler les rachats sur un contrat « sécuritaire »** en laissant capitaliser un contrat plus dynamique.
- **Faciliter la gestion du PFU :**
Primes avant le 27 sept. 2017 : option pour PFL, sinon barème progressif IR ;
Primes après le 27 sept. 2017 : PFU ou option globale pour barème IR ▪ avec conséquences sur dividendes, intérêts, plus-values mobilières, plus-values mises en report etc.)



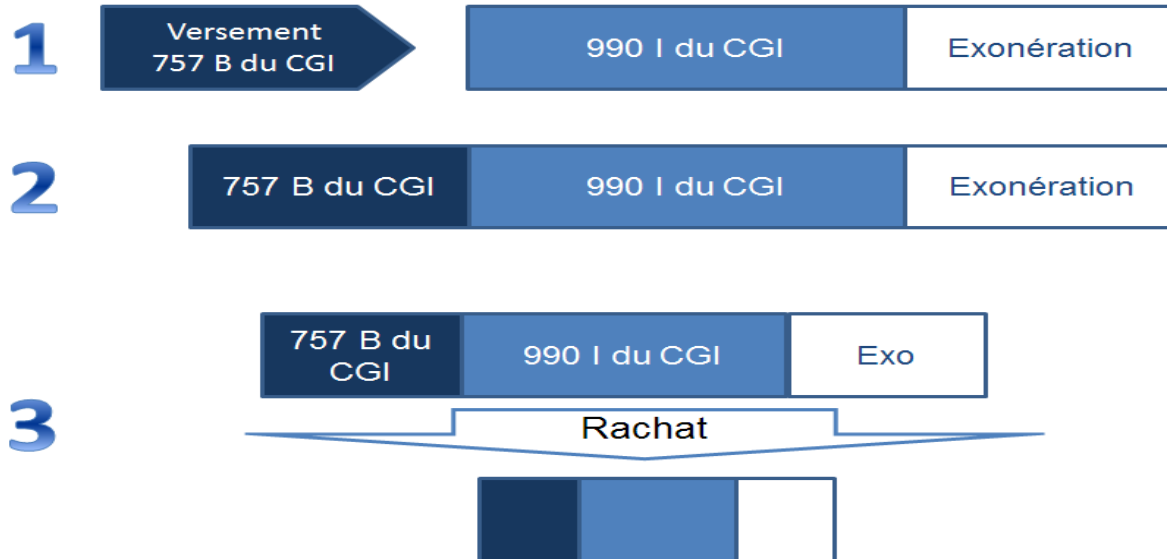
La fiscalité des retraits en Assurance-vie



4- Choisir un nouveau contrat pour les DMTG



Cibler un rachat sur un compartiment ad hoc en laissant investis les capitaux exonérés de DMTG (méthode globale).



4- Choisir un nouveau contrat pour les DMTG



- **L'ouverture de plusieurs contrats permet objectivement de cibler tel ou tel compartiment fiscal pour réaliser un rachat...** Cela n'est pas possible avec un seul contrat
- La méthode globale montre que (BOI-TCAS-AUT-60 § 240) :
 - **tout versement « pollue » un contrat ancien.**
 - tout rachat partiel ne change rien aux parts taxables du contrat...

Cibler le rachat sur un compartiment ad hoc en laissant investis les capitaux exonérés de DMTG.

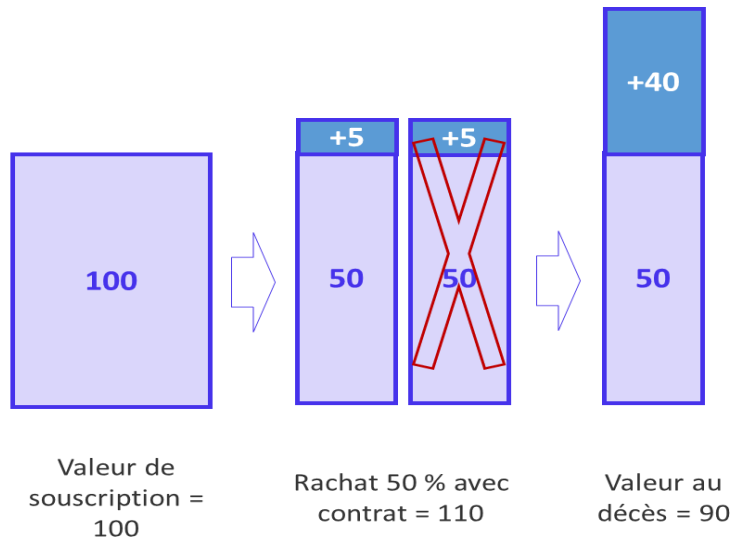
- **Désigner les bénéficiaires ad hoc en fonction des compartiments fiscaux**
mieux vaut un compartiment exonéré pour un bénéficiaire taxable et vice et versa...



4- Choisir un nouveau contrat pour les DMTG



- **Optimiser l'article 757 B du CGI (BOI-ENR-DMTG-10-10-20-20 §160 et svts) :**
 - L'art. 757 B du CGI ne prend jamais en compte la part d'intérêts incluse dans le contrat



Base DMTG =

- \sum primes versées > 70e anniversaire de l'assuré - 30 500 €...
- Rachats partiels, avances non remboursées \Leftrightarrow sans incidence sur l'assiette de taxation.
- SAUF : si capitaux décès $\leq \sum$ primes versées après 70 ans \Leftrightarrow Base = capitaux décès.

$$\text{Base DMTG} = 90\,000 - 30\,500 \text{ €}$$

Un exemple

L'assurance-vie, oui (!), mais en duo c'est mieux !



Un client âgé de 75 ans souhaite transmettre à terme des capitaux à sa fille unique.

Il dispose d'un contrat de 200.000 €, souscrit avant 70 ans, soumis à l'article 990 I du CGI. Il souhaite investir 100.000 € supplémentaires pour percevoir des revenus réguliers => l'article 757 B s'applique.

Il a intérêt souscrire un nouveau contrat.

Il met en place les rachats sur l'ancien contrat qui vaut 150.000 € à son décès, et laisse capitaliser le nouveau qui progresse à 150.000 € :

Pas de taxation au 990 I avec l'abattement de 152.500 € ;

Taxation sur 69.500 € au DMTG à 20 % pour l'art. 757 B soit 13.900 euros.

Capitaux nets : $150.000 + 136.100 = 286.100$ €. C'est 10.000 € de plus que dans le cas inverse (rachat sur nouveau et capitalisation sur l'ancien). Mais là encore, en toutes hypothèses, il faut deux contrats.

En général, il vaut mieux laisser capitaliser les « contrats 757 B » (intérêts non taxés) et racheter les « contrats 990 I » au-delà de l'abattement par bénéficiaire (car capitaux taxés).

- En combinant l'assurance-vie avec un bon de capi, le résultat serait encore davantage optimisé.

5- Choisir un nouveau contrat pour les DMTG



- **Faciliter les renonciations partielles**

Exemple

Jacques envisage le placement de 1 M€ en assurance vie.

La clause bénéficiaire a été rédigée en faveur de son conjoint, deux enfants sont les bénéficiaires subséquents.

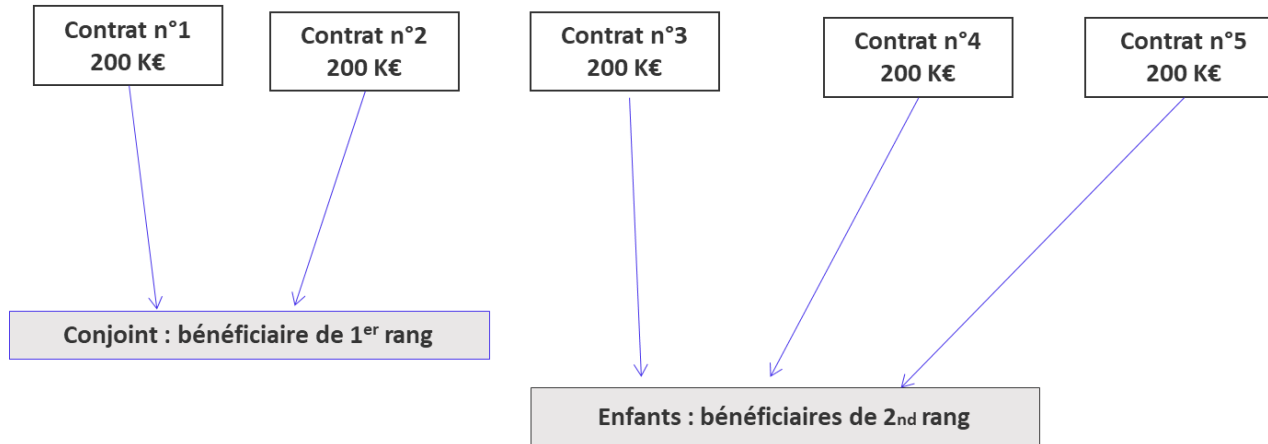
- Il souhaite moduler les capitaux que recevra Madame.
- Or, en fonction de la date à laquelle le contrat se dénouera, les besoins du survivant pourraient être inférieurs à la valeur acquise par le contrat.



5- Choisir un nouveau contrat pour les DMTG



On pourrait en réalité proposer à Monsieur **de souscrire plusieurs contrats d'assurance vie, ici 5**, afin de permettre à Madame de choisir d'accepter ou de renoncer au bénéfice de certains contrats,



- Cette solution va permettre 60 à 80 k€ d'économies / Acceptation des 5 contrats



Des questions ?
Ne cherchez plus,
les réponses sont dans **Fidnet** !



-  **Maîtrisez vos entretiens client**
-  **Soyez toujours à jour**
-  **Assurez des écrits irréprochables**
-  **Suivez vos clients**

Testez Fidnet gratuitement ! Contactez-nous : client@fidroit.fr - 04 73 15 14 55

Besoin de simulateurs ?
Ne cherchez plus,
votre solution est dans la gamme **Quantix** !



Contactez-nous : contact@harvest.fr 01 53 30 28 00