

 **Les
Essentiels/Plus**

Comprendre et conseiller l'assurance vie

Olivier Bertaux

2^e édition

Édition
entièrement
refondue



Introduction

Les cinq usages de l'assurance vie

L'assurance vie, et plus largement l'assurance de personnes, a ceci de particulier qu'elle ne sert pas uniquement à couvrir un risque. Bien entendu, l'assureur vie reste avant tout un assureur, et les contrats qu'il propose comportent toujours ce que l'on appelle des garanties. La prévoyance est à cet égard indissolublement liée à l'assureur. Elle fait partie de son code génétique, comme on dirait aujourd'hui.

Et pourtant, on s'aperçoit souvent que la motivation du souscripteur ou de l'assuré est souvent autre. Le contrat est alors tourné vers d'autres finalités. La première d'entre elles, et qui supplante souvent l'objectif de prévoyance lui-même, est le recours à l'assurance vie pour épargner, placer son argent. Dans d'autres circonstances, il s'agit de transmettre son patrimoine. Il arrive aussi que ce soit le régime fiscal bien particulier de l'assurance vie qui attire le souscripteur. Enfin, le souscripteur peut aussi être une entreprise et non plus une simple personne physique. Le contrat devient alors un rouage essentiel des relations sociales entre l'employeur et les salariés à qui sont offerts certains avantages supplémentaires en matière de retraite et de prévoyance. L'entreprise peut aussi s'en servir pour protéger ses investissements humains, accéder au crédit ou faciliter la succession à sa tête.

L'assurance vie est donc devenue multidirectionnelle et multifonctionnelle. À ce titre, elle obéit à des principes divers issus de l'assurance mais aussi de bien d'autres secteurs. Certaines règles sont avant tout mathématiques, d'autres financières, d'autres encore commerciales ou sociales. La mise en place d'une rente répond ainsi avant tout à des lois statistiques, alors que la présentation d'un contrat d'assu-

rance vie multisupport est d'abord une question de protection du consommateur et de droit de la distribution. Quant au recours au contrat d'assurance vie pour la transmission d'un patrimoine, il s'effectue souvent par référence au droit civil.

Voilà donc la raison d'être de l'ouvrage : un aperçu des différents usages de l'assurance vie, des différentes techniques à mettre en œuvre et des principales règles utiles à son bon fonctionnement.

L'assurance vie est avant tout une assurance de personnes. C'est-à-dire que l'objet de l'assurance ou le risque couvert doit être une personne et non un bien. Or, couvrir dans cette hypothèse une personne, c'est soit l'assurer en cas de vie, soit l'assurer en cas de mort. C'est pourquoi les termes assurance vie et assurance décès sont souvent mêlés. S'assurer sur la vie, c'est souvent garantir à ses proches un capital si jamais on venait à mourir. C'est donc une assurance contre le risque de décès. L'assurance contre le risque de vie, si on peut dire, c'est se garantir un capital ou un revenu si jamais on vient à survivre. Autrement dit, c'est souvent de l'épargne retraite. Dans l'assurance en cas de vie, l'assureur prend le risque que vous soyez encore en vie...

Avec le temps, l'objectif a changé. Le contrat d'assurance en cas de vie est devenu un instrument pour épargner ou investir sur la durée. La durée de la vie humaine est alors devenue prétexte à placer son argent. On est donc passé du risque à l'épargne, le tout dans la durée. Quant au contrat d'assurance en cas de décès, il est devenu un instrument de transmission. Quitte à mourir, autant se servir de son contrat d'assurance pour organiser son départ et la transmission de son patrimoine.

Le contrat d'assurance vie a alors conservé sa mission essentielle : la protection de l'individu, dans un cadre privé ou un cadre professionnel, et s'en est attribué deux autres, l'épargne en vue de constituer un patrimoine d'un côté, la transmission de ce même patrimoine de l'autre. Afin d'aider à l'accomplissement de ces missions, un cadre fiscal particulier s'est en outre mis en place, qui parfois est devenu l'objet même de la souscription.

Au regard de ces différents aspects, le contrat d'assurance vie peut désormais s'appréhender selon cinq missions ou usages.

En premier, il s'agit de la bonne utilisation de son épargne. C'est sans nul doute la facette la plus connue de l'assurance vie. C'est même peut-être devenu la première signification du mot. Quand on parle d'assurance vie, on pense désormais avant tout au **placement** de son épargne.

En deuxième lieu, l'assurance vie tient désormais un rôle certes complémentaire mais aussi nécessaire dans la préparation de la **retraite**, pour pallier les insuffisances démographiques du système par répartition.

À côté de l'épargne placement ou retraite, l'assurance vie reste aussi un instrument de protection. On parle alors d'assurance de personnes car c'est la personne elle-même qui est dans ce cas l'objet du risque. S'agissant avant tout de prévoir l'accident, la maladie ou le décès, la couverture du risque est donc appelée « **prévoyance** ». Cette garantie était à l'origine la vocation principale de l'assurance vie mais a aujourd'hui cédé la première place à l'objectif d'épargne.

En quatrième point, le contrat d'assurance vie est un instrument de **transmission**. C'est un peu un mélange ou l'aboutissement des deux missions d'épargne et de prévoyance. Dans un souci de prévoyance et de protection des proches, l'assurance vie permet d'organiser la transmission de l'épargne constituée ou acquise tout au long de sa vie.

Enfin, l'assurance vie reste très présente dans **l'entreprise**. Comme il a été dit, il s'agit ainsi d'organiser la protection sociale en son sein grâce à un contrat d'assurance de personnes garantissant aux salariés une retraite ou une prévoyance complémentaire. Mais pour sa bonne marche, l'entreprise doit aussi protéger ses talents et ses finances en assurant son avenir. Le contrat d'assurance vie est pour cela irremplaçable, qu'il s'agisse de se protéger contre la perte d'un homme-clé, de garantir un emprunt dont le dirigeant est la caution, de savoir organiser un changement d'associé ou tout simplement de gérer son passif et ses réserves financières.

Le contrat d'assurance vie est donc un instrument pratique par bien des côtés et rassurant en même temps. Signe des temps, il est aussi de plus en plus technique et obéit à des règles de plus en plus complexes. Il ne s'agit pas ici de les développer toutes mais de rappeler leur existence, leur importance et leur fonctionnement essentiel, afin de faire bon usage de ce merveilleux outil qu'est le contrat d'assurance vie. Ce petit ouvrage permettra, nous l'espérons, d'employer à bon escient l'assurance vie et surtout de l'expliquer ensuite aux autres. Car ce n'est qu'après avoir compris le produit qu'on peut le faire comprendre et apprécier autour de soi...

En matière d'assurance vie ou d'assurance de personnes, les acteurs en charge des couvertures sont les compagnies d'assurance régies par le Code des assurances (C. assur.), les mutuelles régies par le Code de la mutualité (C. mut.) et les institutions de prévoyances régies par le Livre IX du Code de la Sécurité sociale (CSS). Les développements qui suivent sont donc fondés autant que faire se peut sur les trois codes. Néanmoins, le Code de la Sécurité sociale sera moins souvent évoqué car celui-ci, par le biais de son article L. 932-23, se borne souvent à renvoyer simplement au Code des assurances.

Sommaire

Introduction	5
1. L'assurance vie comme placement	11
Le court ou long terme ?	11
Les méthodes d'investissement	22
La protection de l'épargnant	29
Fiscalité	35
2. L'assurance vie comme outil de retraite	51
Le PER	51
Les autres régimes de retraite d'entreprise	63
Les anciens contrats d'épargne-retraite	64
La rente viagère	65
3. L'assurance vie comme outil de prévoyance	73
De quoi se compose un contrat de prévoyance ?	73
Quand la prévoyance complète l'épargne	84
Le contrat de prévoyance professionnelle	89
Fiscalité	94
4. L'assurance vie comme outil de transmission	97
Comment distinguer assurance vie et succession ?	97
Comment fonctionne la transmission par voie d'assurance vie ?	100
Quels sont les pièges à éviter ?	107
Fiscalité	115
5. L'assurance vie au service de l'entreprise	123
Le contrat Indemnités de fin de carrière (IFC)	123
La protection de l'entreprise	125
Le contrat de capitalisation	128
Index alphabétique	133

IV. L'assurance vie comme outil de transmission

La transmission des capitaux décès hors succession est sans doute la marque de fabrique du contrat d'assurance vie français. Dès lors, il devient le moyen privilégié d'aménagement de la succession, que ce soit pour assouplir les règles successorales ou protéger encore plus ses proches.

1. Comment distinguer assurance vie et succession ?

Pour bien appréhender le contrat d'assurance vie comme outil de transmission, il est important de comprendre les différences entre l'assurance vie et la succession classique, lesquelles procurent des avantages indéniables.

1.1 Les différences

► Un contrat aléatoire

Le contrat d'assurance vie revêt un caractère aléatoire que n'a pas la succession. Le principe aléatoire du contrat d'assurance vie signifie que l'on ne sait pas qui sera bénéficiaire des capitaux : le souscripteur lui-même, le bénéficiaire en cas de vie ou le bénéficiaire en cas de décès. De même, on ne sait pas si le contrat se dénouera par la survie de l'assuré ou au contraire son décès. Même dans un contrat d'épargne dont la durée est la vie entière, l'aléa réside dans la date de terme du contrat, par hypothèse inconnue. Enfin, on ne connaît pas forcément les capitaux qui seront dus au terme du contrat. Bref, le contrat d'assurance vie est aléatoire en raison du caractère incertain de l'événement qui donnera naissance à l'obligation de l'assureur d'indemniser l'assuré ou le bénéficiaire (Ch. mixte, 23 nov. 2004, n° 01-13.592, 02-17.507, 03-13.673, 02-11.352).

IMPORTANT

[...]

« Mais attendu que le contrat d'assurance dont les effets dépendent de la durée de la vie humaine comporte un aléa au sens des articles 1964 du Code civil, L. 310-1,1 et R 321-1,20. du Code des assurances et constitue un contrat d'assurance sur la vie » [...]

Ch. mixte, 23 nov. 2004, n° 01-13.592.

En revanche, on ne raisonne pas dans les mêmes termes en matière de succession, du fait qu'il n'y a pas de contrat et parce que la mort est un événement certain et non hypothétique, même si la date demeure ignorée.

► La protection des héritiers

Source : C. civ., art. 912.

Le droit français prévoit une réserve successorale au profit de certains héritiers, notamment les enfants, ou les petits-enfants en cas de prédécès de l'enfant (dits « héritiers réservataires »). Ainsi, en présence d'un enfant unique, celui-ci ne peut être privé au décès de ses parents de la moitié de la succession. S'il y a deux enfants, chacun a droit à un tiers minimum et s'il y en a trois, les parents doivent réserver un quart de la succession à chacun d'eux. Quant au conjoint, il n'est pas protégé s'il existe des enfants mais, en l'absence d'enfant, il a droit quoi qu'il arrive à un quart de la succession du conjoint décédé.

En revanche, le souscripteur d'un contrat d'assurance vie est libre de désigner bénéficiaires les personnes de son choix. Ni les héritiers, ni le conjoint ne sont donc protégés. La désignation bénéficiaire peut donc s'effectuer en dehors de tout cadre familial ou affectif.

► Le « couteau suisse »

L'assurance vie comporte une dimension à la fois universelle et subsidiaire en matière de transmission de patrimoine en ce sens que le souscripteur n'est limité ni par les montants à transmettre par ce biais, ni par le nombre de personnes à bénéficier de la stipulation, ni par le nombre de contrats. Autrement dit, alors que la succession est en quelque sorte figée voire subie, l'assurance vie procède d'une démarche volontariste, prête à se substituer à toutes les situations mais qui peut aussi être totalement écartée. À l'inverse, toute personne provoque une succession à son décès, ne serait-ce que pour désigner les héritiers des dettes ou les ayants droit potentiels...

1.2 Les avantages de l'assurance vie

► La souplesse

Le souscripteur désigne le bénéficiaire de son choix, peut le modifier à son gré ou en multiplier le nombre. Il est également possible, et même conseillé, de prévoir des bénéficiaires subsidiaires en cas de décès ou de renonciation du bénéficiaire principal. La désignation peut être assortie de toutes sortes de conditions, pourvu simplement qu'elles ne soient pas contraires aux bonnes mœurs ou à l'ordre public. Les capitaux peuvent également être démembrés, que ce soit avec obligation de remploi sur un compte démembré ou par constitution d'un quasi-usufruit. Il peut être prévu le versement au bénéficiaire d'un capital ou d'une rente, voire d'un capital fractionné ou échelonné.

► Plus avantageux que le legs

Le legs répond à des conditions de forme précise, peut être soumis à interprétation, notamment dans le cas d'un testament olographe et demande forcément l'intervention d'un notaire, ne serait-ce que pour l'ouverture de la succession ou du testament. À l'inverse, le bénéfice d'une assurance vie se déclenche sans formalisme particulier. Il suffit de notifier la désignation bénéficiaire à l'assureur qui en accuse réception, les modalités de communication avec ce dernier étant libres, la seule précaution étant de s'assurer qu'il a bien enregistré la clause voulue. Il est aussi possible de désigner le bénéficiaire par voie testamentaire. Quant au versement des capitaux décès, il s'effectue également dans la plus grande liberté puisque la relation est directe entre l'assureur et le bénéficiaire et ne nécessite pas de passer par le notaire ou une quelconque déclaration authentique.

► La discrétion

Source : Accord du 25 juillet 2017 entre le Conseil supérieur du notariat et la Fédération française de l'assurance – Recueil des engagements à caractère déontologique de la Fédération, sept. 2022, France Assureurs.

• Par rapport aux héritiers

La transmission des capitaux au bénéficiaire désigné s'effectue dans la plus grande discrétion puisque son identité n'est pas transmise au notaire ou aux héritiers. Aucune déclaration automatique ne s'impose à l'assureur. En cas d'interrogation du notaire, l'assureur ne communique pas l'identité des bénéficiaires mais seulement les éléments chiffrés et factuels nécessaires au règlement de la succession et à la validation (date de souscription du contrat, montant et date des primes, type de contrat...). Cela dit, les primes versées après 70 ans devant être déclarées à l'administration fiscale afin de partager l'abattement entre les différents bénéficiaires et calculer ensuite les droits de mutation, la confidentialité est souvent battue en brèche.

• Par rapport aux créanciers

Les capitaux décès ne faisant pas partie de la succession et ceux-ci étant réputés ne jamais avoir fait partie du patrimoine de l'assuré, l'assurance vie est également un moyen de transmettre un capital sans craindre d'éventuels créanciers. Ceux-ci ne peuvent espérer obtenir le remboursement de leur créance par prélèvement sur les capitaux décès, alors qu'ils peuvent demander à une succession de les désintéresser.

Autrement dit, un héritier ne peut accepter l'actif de la succession sans le passif alors qu'un bénéficiaire peut accepter un contrat d'assurance vie sans avoir à assumer le passif.

2. Comment fonctionne la transmission par voie d'assurance vie ?

2.1 Le versement des primes

Le recours au contrat d'assurance vie pour transmettre un patrimoine à son décès consiste avant tout à verser des primes sur un contrat souscrit à cet effet afin d'alimenter une provision mathématique dont le montant, constitué par les primes et les produits réalisés par ces primes, sera versé au bénéficiaire du contrat au décès de l'assuré. Par le versement des primes, l'assuré se dessaisit donc de son patrimoine au profit d'abord de l'assureur puisque celui-ci devient propriétaire des capitaux, puis au profit du bénéficiaire à son décès, puisque l'assureur a alors l'obligation de lui verser, sous forme de capitaux décès, l'épargne acquise sur le contrat.

Le principe découle de l'article L. 132-12 du Code des assurances (C. mut., art. L. 223-13) qui dispose que le bénéficiaire, quelles que soient la forme et la date de sa désignation, est réputé avoir eu seul droit au capital stipulé à partir du jour du contrat, même si son acceptation est postérieure à la mort de l'assuré.

Autrement dit, le versement des primes vaut quasiment déjà transmission. En acquittant les primes, l'assuré perd la propriété des sommes dont l'assureur entre en possession mais qu'il devra remettre au bénéficiaire au dénouement du contrat, c'est-à-dire au décès de l'assuré.

Comme cela a déjà été évoqué, le versement des primes à un assureur rend celles-ci insaisissables, preuve supplémentaire que la transmission a déjà commencé.

2.2 La rédaction de la clause bénéficiaire

La rédaction de la clause bénéficiaire doit être soignée afin d'être certain que le bénéficiaire reçoive les capitaux dans les conditions souhaitées.

Le soin à apporter est d'autant plus important que l'assureur n'a pas autorité pour refuser une désignation bénéficiaire. Il ne peut qu'entériner la clause que lui soumet le souscripteur.

L'article L. 132-8 du Code des assurances (C. mut., art. L. 223-10) dispose que la stipulation doit être faite au profit d'un ou de plusieurs bénéficiaires déterminés. Il est précisé que les bénéficiaires n'ont pas à être nommément désignés mais doivent être suffisamment définis pour pouvoir être identifiés au moment de l'exigibilité du capital.

EXEMPLE

Plusieurs exemples de personnes suffisamment désignées sont donnés par le Code des assurances et d'autres peuvent être ajoutés :

- les enfants nés ou à naître de l'assuré ;
- les héritiers ou ayants droit de l'assuré ;
- mon conjoint ;
- Monsieur X, né le... à...
- la Congrégation des Sœurs de la Charité de Vieillefosse-sur-Mer ;
- les enfants de mon frère Gustave.

Le bénéficiaire peut ainsi être une personne physique ou une personne morale. Des bénéficiaires subsidiaires peuvent être prévus, en totalité ou partiellement. Ainsi, on peut prévoir de désigner ses deux neveux et qu'en cas de décès de l'un d'eux, la part lui revenant initialement ira aux enfants du neveu prédécédé. On peut aussi répartir les quotités à son gré entre les bénéficiaires. On peut également prévoir des conditions, à condition que celles-ci ne soient pas contraires à la loi. Cela dit, des conditions sortant de l'ordinaire peuvent toujours être sujettes à caution.

► Incapacité de recevoir

N'importe qui peut devenir bénéficiaire d'un contrat, à l'exception toutefois des personnes inaptes à recevoir des libéralités selon le Code civil, c'est-à-dire surtout le médecin qui aura soigné l'assuré, le mandataire judiciaire chargé de sa protection ou le prêtre qui aura reçu la dernière confession ou donné les derniers sacrements.

► Représentation expresse

À la différence du droit des successions, la représentation n'est pas prévue en droit de l'assurance vie. Elle doit donc être expressément stipulée. Si le petit-fils survit à son père désigné bénéficiaire et décédé avant le dénouement, il ne devient pas automatiquement bénéficiaire du contrat. Il faut pour cela que le grand-père désigne ses enfants « vivants ou représentés ».

La question se pose d'ailleurs souvent du sort à réserver aux capitaux lorsque le bénéficiaire désigné décède après l'assuré mais avant d'avoir accepté le bénéfice du contrat. Une partie de la doctrine considère que la stipulation pour autrui est alors transmise aux héritiers du bénéficiaire décédé alors que d'autres estiment que les capitaux reviennent alors aux bénéficiaires subsidiaires ou au bénéficiaire survivant en présence de deux bénéficiaires égaux dont l'un décède dans les conditions précitées. La question est d'autant moins tranchée par la jurisprudence que les juges recherchent aussi souvent l'intention du souscripteur.

► Une pratique écrite

Sur la forme, l'assuré peut notifier la clause bénéficiaire dans la forme qu'il veut, voire verbalement mais se pose alors une question de preuve. C'est pourquoi l'assureur n'accepte en principe que des clauses rédigées et notifie lui-même l'enregistrement de la clause à l'assuré pour être certain que les deux parties sont d'accord sur la rédaction de la clause.

L'assuré peut toutefois rédiger sa clause par voie testamentaire, en indiquant par exemple que le bénéficiaire est désigné selon la clause figurant dans le testament déposé chez un notaire. Il peut également ne rien mentionner dans le contrat mais prévoir un bénéficiaire par testament olographe, avec tous les risques de contestation que cela comporte.

► Désignation à titre onéreux

Si le bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie est le plus souvent désigné à titre gratuit, il peut aussi l'être à titre onéreux. Dans le premier cas, la désignation bénéficiaire constitue une libéralité mais non dans le second cas puisque le bénéficiaire est alors désigné en contrepartie d'une charge ou d'un service.



CAS PRATIQUES

- Clauses bénéficiaires à titre onéreux classiques : la société de pompes funèbres dans le cas d'un contrat obsèques ou la banque dans le cas d'un contrat emprunteur.
- Un particulier peut aussi être désigné à titre onéreux lorsque l'assuré le désigne par exemple afin de le désintéresser d'une créance, épargnant ainsi à la succession de devoir la rembourser.

2.3 L'exclusion de la succession

Le pendant à la désignation bénéficiaire est l'exclusion des capitaux de la succession de l'assuré. L'article L. 132-12 du Code des assurances prévoit que le capital ou la rente stipulés payables lors du décès de l'assuré à un bénéficiaire déterminé ou à ses héritiers ne font pas partie de la succession de l'assuré (ou

Comprendre et conseiller l'assurance vie

Olivier Bertaux

Diplômé en droit fiscal et science politique de l'Université Paris II Panthéon-Assas, il commence sa carrière dans un cabinet d'avocats spécialisé en droit des assurances.

Il est aujourd'hui juriste patrimonial au sein d'une compagnie d'assurance vie et mène en parallèle une activité de chroniqueur journaliste pour différentes publications spécialisées dans les domaines de l'assurance ou de la fiscalité des personnes.

L'assurance vie est dotée d'une dimension bien plus opérationnelle que son nom ne le laisse entendre.

Elle permet au particulier d'épargner à long, voire à court terme, de se prémunir des risques liés à sa personne (décès, invalidité, maladie, dépendance), de transmettre son patrimoine hors des contraintes du droit des successions et d'optimiser sa fiscalité.

Dans le cadre de l'entreprise, elle devient un outil qui doit servir à la gestion des risques liés aux personnes qui en font sa force (prévoyance, retraite, garantie homme-clé, assurance emprunteur).

Là réside le potentiel extraordinaire de l'assurance vie. Pour en tirer tous les avantages et pour bien la conseiller, encore faut-il en comprendre les mécanismes fondamentaux qui font appel à des notions complexes d'ordre juridique, fiscal et financier.

L'ouvrage se fixe cet objectif. Tous les types de contrats y sont analysés : définition, rendement espéré, modalités de souscription, de rachat, fiscalité appliquée. Des exemples et des conseils viennent éclairer les techniques à l'œuvre.

À jour de la réglementation la plus récente, concernant notamment les transferts et les obligations en matière de contrats non réclamés, cette 2^e édition est à consulter comme un guide pratique à l'usage de tous les professionnels, actuels ou en devenir, dont il est du devoir d'apporter à leur clientèle un conseil pertinent et éclairé. Plus largement, il aidera toute personne intéressée par ce produit multifonctionnel à en décrypter les subtilités.

