

L'assurance-vie reste un produit (fiscalement) très populaire

La faiblesse des taux pousse toutefois à un déplacement du marché des produits à taux garantis vers des formules liées à la performance des marchés boursiers, qui sont largement défiscalisées en Belgique. La taxe sur les comptes-titres va encore renforcer l'intérêt de l'assurance-vie, notamment d'origine luxembourgeoise. TEXTE FRÉDÉRIC LEJOINT

Les produits d'assurance-vie restent des produits très populaires chez les particuliers. En France, ce sont ainsi pratiquement 11 milliards d'euros en cotisations qui ont été investis chaque mois durant l'année 2017, un chiffre globalement en ligne avec 2016. Sur ce volume, les produits en unités de compte (sans garantie en capital) ont vu leurs cotisations progresser de plus de 35 % pour représenter désormais 28 % des cotisations engrangées sur les onze premiers mois de 2017. Et la tendance est identique sur le versant belge, avec une progression rapide des produits d'assurance de Branche 23 au détriment des produits à capital garanti (Branche 21 ou Fonds Euro en France).

Progression

Les assurances-vie de la Branche 21 sont devenues de moins en moins attrayantes, la faute à un environnement de taux bas, qui s'accompagne d'une taxe d'entrée de 2 % et d'un précompte mobilier (de 30 %) qui vient pénaliser lourdement le client s'il souhaite sortir avant le délai de 8 ans.

« C'est un vrai problème pour les clients qui sont restés extrêmement frileux dans leur

« De nombreux clients se tournent désormais vers la Branche 23 lorsque leurs produits de Branche 21 arrivent au bout de leur période de 8 ans. »

Corentin Minne Pareto

portefeuille d'investissements. Nous constatons aujourd'hui que de nombreux clients se tournent désormais vers la Branche 23 lorsque leurs produits de Branche 21 arrivent au bout de leur période de 8 ans, à l'issue de laquelle le taux garanti tombe souvent vers 0 % », fait remarquer Corentin Minne (Founding Partner chez Pareto).

Valérie Gauthier (Head of Market Development Savings & Invest chez AG Insurance) constate également que le marché se positionne de plus en plus vers les produits de Branche 23. « Nous observons que les clients sont prêts à prendre plus de risques afin de trouver une performance plus attractive, ce qui n'était pas encore le cas ces dernières années. Le positionnement de l'ensemble du portefeuille sur un compte d'épargne ou sur un produit avec revenu garanti n'est sans doute pas optimal, même si nous continuons à offrir ces produits alors que de nombreux autres acteurs ont arrêté de le faire. Le recours à une Branche 23 ne se justifie que si le client est prêt à accepter davantage de risques. »

En fonction des investissements sous-jacents, les 2 % de droits d'entrée peuvent rapidement être remboursés grâce à l'absence de taxation à la sortie, tandis que les frais de gestion administrative de l'assureur sont compensés par l'absence de taxe sur les opérations boursières (TOB) et de taxe sur les comptes-titres. « Il est à noter que certains assureurs acceptent de lisser la taxe à l'entrée (2 %) sur 4 ans, ce qui peut rendre le placement au travers d'une assurance-vie positive dès la première année par rapport à un compte-titres », souligne Xavier Ceulemans (directeur de la succursale de Natixis Banque à Bruxelles).

Rachat d'une assurance-vie

Lors du rachat du contrat d'assurance-vie de droit français détenu depuis plus de 8 ans, une imposition sera appliquée en France et se montera à 7,5 % de la plus-value réalisée pour un non-résident. Si la sortie intervient entre la 4^e et la 8^e année, le prélèvement se monte à 15 % de la plus-value, et grimpe même à 35 % si la sortie intervient avant la 4^e année. « Pour les non-résidents, ce taux a été uniformisé à 12,8 % pour les primes versées depuis le 27 septembre 2017 et ce, indépendamment de la durée de détention », souligne François Parisi (Banque Transatlantique Belgium). En Belgique, le rachat de l'assurance-vie ne sera pas taxé sauf s'il agit d'un produit de Branche 21 (Fonds Euro), mais dans ce cas, un risque de double taxation existera, car la Belgique prélèvera un précompte mobilier de 30 % calculé sur un rendement fictif de 4,75 % depuis le moment où la prime a été versée. « La solution sera donc d'attendre les huit ans, puis de décider au cas par cas d'un éventuel démantèlement du contrat de droit français. Il faut en effet mettre en balance l'imposition de 7,5 % à la sortie du contrat français, et l'obligation de payer des droits d'entrée de 2 % pour investir dans un nouveau contrat en Belgique », indique François Parisi (Banque Transatlantique Belgium).

Profil boursier

Les produits de Branche 23 sont avant tout un produit d'investissement dont la flexibilité autorise une adaptation de la stratégie d'investissement en fonction des conditions de marché et du profil de risque du client.

« Il pourra ainsi changer de fonds sans frais, en respectant toutefois certaines limites », indique Valérie Gauthier (AG Insurance). Seul inconvénient : ce sont avant tout des produits qui vont investir une partie importante de leurs actifs sur les marchés boursiers, et ils ne proposent dès lors pas de protection en cas de recul massif. La gamme de fonds disponibles pour les clients reprend 80 fonds sous-jacents, dont la grande majorité est gérée par des gestionnaires externes. « De cette manière, nous augmentons la probabilité d'obtenir un meilleur rendement par rapport à une gestion passive et nous minimisons les risques liés aux gestionnaires individuels. »

La gamme du premier assureur-vie belge propose également une offre en fonds ISR. « Nous évaluons les meilleurs gestionnaires et nous les notons sur 5, et seuls ceux ayant une cote au moins égale à 4 sont retenus », souligne Valérie Gauthier (AG Insurance). « Certains produits de la Branche 23 permettent d'intégrer des mécanismes de protection optionnels, afin de limiter les pertes ou de sécuriser les bénéfices déjà réalisés. » Bien entendu, ces mécanismes de protection ont un coût, mais permettent d'éviter de subir de façon trop importante des éventuelles crises boursières. « Enfin, il existe également des produits structurés en assurance-vie de la Branche 23, dans le cadre desquels une partie de l'apport est garanti à l'échéance. » AG Insurance a lancé en 2017 un produit dont l'évolution est liée à un panier d'entreprises qui ont des politiques favorables à la représentation des femmes dans les conseils d'administration. « Il existe un lien clair entre une amélioration de la performance (boursière et opérationnelle) et une présence plus importante des femmes aux postes dirigeants. »

Offre luxembourgeoise

« Le marché belge est servi par des banques, qui cherchent avant tout à vous orienter vers des compagnies d'assurance avec qui elles travaillent ou par des courtiers indépendants qui sont susceptibles de vous proposer l'ensemble des polices disponibles dans le marché, et notamment les placements des compagnies luxembourgeoises », indique Corentin Minne (Pareto). Il existe

« Il existe un lien clair entre une amélioration de la performance (boursière et opérationnelle) et une présence plus importante des femmes dans les postes dirigeants. »

Valérie Gauthier AG Insurance

principalement deux formules d'assurances-vie vendues par les assureurs luxembourgeois.

« Premièrement, nous proposons des contrats multi-supports dans lesquels le client va pouvoir mettre les fonds qu'il désire, et pas uniquement des fonds internes comme le proposent souvent les compagnies d'assurance belges », détaille Marc Dhondt (Consultant indépendant pour l'assureur luxembourgeois OneLife). « Deuxièmement, le client peut également investir dans un fonds dédié, dans lequel le client va pouvoir faire rentrer une très large gamme d'actifs financiers. Dans le cas de ce produit, accessible à partir d'un investissement de 125.000 euros, il va devoir toutefois déléguer la gestion des fonds placés dans l'assurance-vie à un gestionnaire externe. »

« Cette formule s'apparente donc à du private banking en gestion discrétionnaire », souligne Corentin Minne (Pareto). « Quoi qu'il en soit, il sera intéressant de comparer au préalable les différents contrats, au niveau des frais de gestion, du choix disponible au niveau des fonds de placement, et au niveau de la sortie du produit. »

Triple avantage

Les contrats luxembourgeois disposent de trois avantages majeurs. Premièrement, ils bénéficient d'un mécanisme appelé le « triangle de sécurité », qui garantit que l'argent placé dans les contrats est protégé en cas de faillite de l'assureur, et que le contrat sera repris par une autre compagnie de la place. « Il permet de faire une distinction entre les fonds propres de l'assureur et les fonds du client. En cas de faillite, ces derniers sont ainsi certains de récupérer leur investissement », souligne Marc Dhondt (OneLife).

Deuxièmement, ils fonctionnent généralement en architecture ouverte, et disposent donc d'un très large choix de fonds d'investissement. Et troisièmement, les fonds luxembourgeois sont réputés portables, et peuvent donc être adaptés si le client décide ultérieurement de changer de résidence. « Les compagnies disposent à ce titre d'équipes juridiques spécialisées, qui servent une clientèle exclusivement constituée d'internationaux », indique encore Corentin Minne (Pareto).

Les quatre branches

Les produits d'assurance-vie de Branche 21 ont été historiquement la catégorie la plus répandue sur le marché belge (et correspondent aux Fonds Euro disponibles en France). Le contrat de Branche 21 propose un rendement garanti sur une période de 8 ans, date à laquelle il est possible de sortir du produit sans avoir à payer de précompte mobilier.

En cas de sortie avant l'échéance de 8 ans, un précompte mobilier de 30 % sera perçu sur un rendement fictif de 4,75 %, un niveau de performance qu'il est aujourd'hui impossible d'atteindre pour une assurance-vie en Branche 21.

« L'application de cette pénalité rend aujourd'hui la Branche 21 extrêmement dissuasive », indique Marc Dhondt (OneLife).

Le produit de Branche 23 (qui correspond aux produits en unité de compte sur le marché français) ne propose pour sa part pas de taux garanti, et il n'y a aucune garantie de retrouver le capital investi à l'échéance, mais le produit est fiscalement plus attrayant. Les contrats des Branches 21 et 23 sont en outre soumis à une taxation de 2 % à l'entrée.

Si les assurances de Branche 21 et 23 constituent la majeure partie des produits accessibles aux investisseurs belges, il existe également deux branches plus confidentielles appelée Branche 26 et 44. Si la première est essentiellement destinée aux entreprises, la seconde va combiner un produit de Branche 21 et 23 afin d'offrir un profil plus hybride aux clients.

En Belgique, l'assurance-vie n'est pas un produit optimal au niveau successoral. Au décès, elle réintègre le patrimoine du preneur d'assurance.

Succession

En Belgique, l'assurance-vie n'est pas un produit optimal au niveau successoral. En cas de décès, elle réintègre le patrimoine du preneur d'assurance, et est donc intégrée dans la masse successorale avec des taux marginaux de 27 % (en Flandre) et de 30 % (à Bruxelles et en Wallonie). De nombreux expatriés français arrivent également avec des produits souscrits en France, qui pourront s'avérer problématiques en cas de décès. Une imposition sera en effet due en France dans le cas où les versements ont été réalisés avant l'âge de 70 ans, même dans le cas d'un résident étranger. Au-delà d'un abattement de 152.000 euros par bénéficiaire, le taux se monte à 20 % pour les montants compris entre 152.500 et 852.500 euros, et à 31,25 % sur les montants supérieurs. « Pour les montants versés après 70 ans, rien ne sera dû en France. Mais dans tous les cas, le produit du contrat sera intégré à la masse successorale. Il existe donc un risque de double imposition pour les contrats de droit français souscrits en France, si les versements ont été réalisés avant l'âge de 70 ans », souligne François Parisi (Directeur de l'ingénierie patrimoniale et de la fiscalité chez la Banque Transatlantique Belgium).

Démanteler ou pas ?

Les Français qui s'expatrient devront faire une analyse de leur situation patrimoniale, surtout en ce qui concerne leurs assurances-vie pour lesquelles les règles fiscales ont changé à de multiples reprises depuis les années 90. « La situation devra être appréciée au cas par cas, et il faudra parfois se résoudre à racheter le contrat souscrit en France », constate Marc Dhondt (OneLife). Si l'objectif est toutefois de repartir en France au bout de quelques années, le risque pourra éventuellement être pris de ne pas démanteler le contrat si le preneur d'assurance n'est pas trop âgé, « mais c'est une décision qui devra être prise au cas par cas »,

indique encore souligne François Parisi (Banque Transatlantique Belgium).

« En règle générale, nous essaierons de structurer le patrimoine en assurance-vie avant l'arrivée en Belgique », souligne pour sa part Xavier Ceulemans (Natixis Banque). « Dans ce cadre, nous préférons utiliser des fonds internes dédiés de droit luxembourgeois, qui proposent l'offre la plus complète et la plus flexible, même si les assureurs belges sont en train de s'armer afin de supporter la comparaison. »

Donation préalable

Il est toutefois encore possible d'utiliser un contrat d'assurance-vie en faisant une donation préalable au preneur d'assurance (par exemple les enfants) qui désigneront le père comme bénéficiaire acceptant du contrat qu'ils souscriront, et d'ajouter nombre de clauses qui permettront au donateur de conserver le contrôle du patrimoine transmis de cette manière. « Cette méthode permet d'assurer de façon automatique le retour (conventionnel) dans le patrimoine du donateur si le donataire venait à décéder prématurément », souligne Xavier Ceulemans (Natixis Banque). La donation peut être réalisée aux Pays-Bas afin d'éviter le paiement des droits de donation.

« Les enfants ne pourront pas retirer de l'argent du contrat sans l'accord du chef de famille, et celui-ci pourra également continuer de gérer le capital et vivre de la rente qu'il dégage », détaille Corentin Minne (Pareto). « Le père ne pourra toutefois plus toucher aux capitaux de la donation, et les enfants auront accès aux capitaux à la mort du père sans droits de succession. »

Contestation flamande

« En matière de planification, de nombreuses méthodes sont aujourd'hui attaquées, notamment par l'administration fiscale flamande (Vlabel). » Par exemple, il était autrefois possible de réaliser une donation des droits du contrat d'assurance à ses enfants ou à son conjoint, ce qui permettait de ne pas payer une nouvelle fois les 2 % de droits d'entrée tout en transférant une partie de son patrimoine. Vlabel s'oppose désormais à ce type de transfert, et estime que le contrat doit rentrer dans la masse successorale lors du décès du souscripteur initial/donateur. « De façon générale, il devient de plus en plus difficile de réaliser une planification en utilisant des produits d'assurance-vie en Flandre », souligne Xavier Ceulemans (Natixis Banque).

La fiscalité avantageuse de la Branche 23

Une fois payés les droits d'entrée de 2 % pour les apports réalisés au contrat, la Branche 23 dispose également d'un avantage fiscal qui ne sera pas négligeable, et qui se décompose en trois parties :

- pas de précompte mobilier de 30 %
- pas de taxation sur les plus-values
- pas de taxe sur les opérations boursières

- pas de taxe sur les comptes titres

« Le passage par un contrat de type Branche 23 permet d'éviter toute taxation future », souligne Corentin Minne (Pareto), « un avantage au vu d'un précompte mobilier qui n'a fait qu'augmenter ces dernières années. Et la mise en place d'une taxe sur les comptes-titres qui ne touchera pas les assurances-vie constitue un argument supplémentaire pour se diriger vers ces produits si vous disposez d'un horizon d'investissement suffisamment éloigné. » « Dans l'ensemble, les comptes-titres en Belgique font l'objet d'une fiscalité estimée autour de 0,5 % à 1,5 % pour les clients qui font un certain nombre d'opérations sur titres. À l'inverse, un contrat d'assurance-vie n'est fiscalisé qu'une seule fois à l'entrée, à hauteur de 2 % sur les primes versées et n'est ensuite plus fiscalisé (hors rachat ou décès), de sorte qu'un investisseur avec un horizon d'investissement supérieur à quatre ans s'y retrouve rapidement », souligne François Parisi (Banque Transatlantique Belgium).

Une autre technique est une assurance-vie à deux souscripteurs, où les droits reviennent au co-souscripteur en vertu d'une clause d'accroissement. « Il faut que le montant souscrit par les deux soit semblable et que leur chance de survie soit équivalente lors de la signature. Il faut constater qu'il devient difficile, quelle que soit la région, d'éviter tout droit de succession, soit dès le décès du premier preneur, soit à l'occasion du décès du preneur survivant ou alternatif, soit au moment des rachats de ce dernier », indique Xavier Ceulemans (Natixis Banque). ■