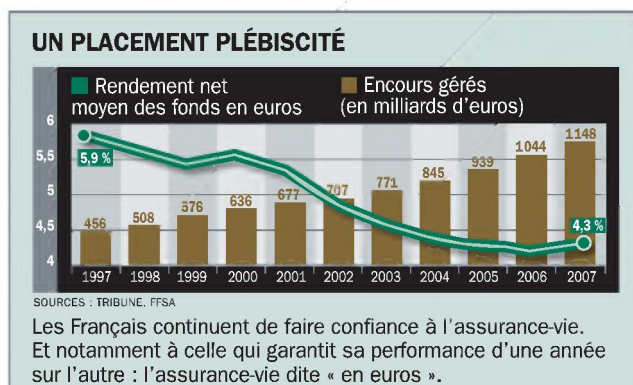




Dans la boîte à outils assurance-vie, je voudrais...

Dans un contexte boursier peu favorable, les contrats en euros et les fonds en euros des contrats multisupports réalisent des performances remarquables. Les intérêts de chacun.

Auc doute possible. L'assurance-vie est le placement de l'année 2008 : son encours a dépassé le cap des 1200 milliards d'euros d'épargne il y a quelques semaines. Mais attention, tous les types de contrats ne sont pas logés à la même enseigne ! L'assurance-vie multisupport, largement promue par les assureurs et les banquiers, n'a plus les faveurs des Français. En janvier, par exemple, les versements sur ces « contrats boursiers » étaient inférieurs d'un tiers aux versements de janvier 2007. Les causes de cette méfiance des épar-



gnants : l'incertitude boursière en ce début d'année, et les scores pitoyables de la moyenne des sicav actions (1,35% sur

2007, -16% depuis le début de l'année).

Au contraire, l'assurance-vie traditionnelle, celle qui garantit

que la performance d'une année est définitivement acquise au souscripteur, ne s'est jamais aussi bien portée. Il faut dire que ces contrats « en euros » et les fonds en euros des contrats multisupports ont réalisé des prouesses. L'année dernière, leur rendement moyen, qui, depuis dix ans, pique du nez, s'est enfin redressé et a repassé la barre des 4,3% net. Une bonne occasion de redécouvrir les bons vieux contrats en euros : de vraies boîtes à outils patrimoniales, qui peuvent servir aussi bien à épargner qu'à transmettre, et même à réduire ses impôts!

... les contrats pour épargner

L'assurance-vie en euros n'est pas une « Ferrari de l'épargne », mais c'est sans doute le placement, sûr à 100%, le plus performant du marché. Cela veut dire qu'il faut y consacrer une partie de son patrimoine financier, entre 10 et 25%, pour en constituer le « socle ». Libre ensuite à l'épargnant d'investir sur les Small Caps high-tech indonésiennes, ou sur le marché des matières premières africaines, comme le propose un récent produit de la Société générale...

Pour souscrire un contrat en euros, l'épargnant a deux options : soit choisir un contrat en euros classique, qui ne propose que ce support en euros garanti ; soit souscrire le fonds

L'avantage aux petites boutiques

Nom du contrat	Nom de la compagnie	Rendement 2007	Rendement 2006	Frais d'entrée/gestion
LES CONTRATS DES GRANDES BANQUES				
Séquoia ⁽¹⁾	Société générale	4 à 4,20%	4 à 4,20%	4/0,96%
BNP Paribas Multiplacement ⁽¹⁾	BNP Paribas	4,04%	3,90%	4,5/0,96%
Confluence	Crédit agricole	3,80%	3,70%	3,5/0,40%
Nuances 3D ⁽¹⁾	Caisses d'épargne	4%	4%	5/0,70%
Vivaccio	La Banque postale	4,10%	4%	3/0,85%
LES CONTRATS DES COURTIERS INTERNET ET DES ASSOCIATIONS				
ING Direct Vie ⁽¹⁾	ING Direct	4,55%	4,35%	0/0,88%
e-Xaelidia ⁽¹⁾	Generali	4,70%	4,55%	5/0,80%
Compte Afer ⁽¹⁾	Afer (Aviva)	4,42%	4,33%	2/0,475%
Cler ⁽¹⁾	Agjpi - Axa	4,45%	4,38%	5/1%
Boursorama Vie ⁽¹⁾	Boursorama	4,55%	4,47%	0/0,85%
Symphonie-Vie ⁽¹⁾	Fortuneo	4,51%	4,35%	0/0,75%

(1) contrat multisupport

en « euros » d'un contrat multi-support, à condition d'en choisir un qui n'est pas trop gourmand sur les frais : ceux de gestion doivent être inférieurs à 0,95%, et ceux sur les versements, à 4,5%. « C'est la meilleure solution : le fonds en euros d'un multisupport offre en effet davantage de possibilités », explique Jacques Valance, conseil en gestion de patrimoine indépendant à Toulouse. Au premier rang de ces possibilités, celle d'arbitrer ses plus-values sur des supports plus dynamiques et de les rapatrier sur le fonds en « euros » en cas de gros temps. Plus quelques avantages fiscaux non négligeables. Le principal : l'épargne placée sur les fonds en euros



des multisupports est taxée à 11% à la sortie du contrat, au bout de huit ans, alors qu'elle l'est chaque année sur les contrats en euros. Par le jeu des intérêts composés, cela permet, à performance égale, aux fonds en euros de rapporter un peu plus que les contrats en euros.

Après de qui souscrire? La question est délicate et mérite d'être posée à ceux qui ont déjà un contrat. Pour eux, de deux choses l'une : soit ils ont souscrit le contrat de leur banque, et, dans ce cas, ils n'ont sans doute pas le sourire; soit ils ont souscrit celui d'une association d'épargnants ou d'un courtier Internet, et, dans ce cas, ils sont plutôt des épargnants heureux.

Bien entendu, tous les souscripteurs de contrats bancaires ne sont pas « perdants » : par exemple, certaines versions de Vivaccio, de La Banque postale, ont rapporté 4,1% l'an dernier. Pourtant, comme vous pouvez le constater dans le tableau, les performances des contrats les plus souscrits des grands réseaux ne sont pas fantastiques. « C'est parce qu'ils sont plus récents que les autres, et que nous avons acheté nos obligations à des taux moins intéressants que des contrats plus anciens », plaide-t-on au Crédit agricole. Certes, mais les souscripteurs sont-ils prévenus que, sur huit ans, ils sont pénalisés de 5 à 8 points de performance par ces contrats un peu à la traîne?

Les contrats des courtiers sur Internet, qui n'ont, la plupart du temps, pas de frais de distribution, sont nettement plus généreux. Enfin, les contrats associatifs sont à la fois réguliers et performants. Ils sont d'ailleurs très appréciés des souscripteurs. A eux seuls, ceux de l'Afer et de l'Agipi pèsent plus de 50 milliards d'euros! N'oubliez pas, non plus, que les frais d'entrée sont négociables sur tous les contrats dès lors que votre dépôt compte plus de cinq chiffres.



G. Gelineau/Réa

Si vous cherchez la protection de l'épargne, les contrats en euros sont imbattables. A plus long terme, les multisupports orientés Bourse seront plus performants.

Jacques Valance, conseil en gestion de patrimoine indépendant à Toulouse.

... les contrats pour transmettre

Depuis la mise en place, l'an dernier, de la loi Tépà, plus de 90% des successions sont exonérées d'impôt. Dans ces conditions, est-il encore intelligent de souscrire une assurance-vie pour transmettre un patrimoine à ses descendants? Oui, car la transmission n'est pas qu'une affaire de fiscalité : elle permet d'aller au-delà de ce que prévoit le Code civil.

Exemple avec l'abattement dont bénéficient les enfants en matière de succession. Désormais, les droits de succession ne sont prélevés qu'au-delà d'une somme de 150 000 euros (contre 50 000 euros auparavant) : si l'on transmet davantage, les sommes sont taxées. La solution, dans ce cas, est d'utiliser l'assurance-vie. Les enfants peuvent en effet recevoir 152 500 euros en assurance-vie et en franchise d'imposition. Attention quand même à ne pas dépasser ce montant, car au-delà de ces 152 500 euros, un prélèvement de 20% est appliqué par le fisc sur tout bénéficiaire, hormis le conjoint. En combinant les deux franchises, un parent peut donc transmettre un peu plus de 300 000 euros sans impôt. Gain fiscal : au minimum 30 000 euros.

Autre piste à suivre : les contrats intergénérationnels, destinés à des bénéficiaires mineurs pour les aider à financer leurs études ou leur apport pour un premier emprunt immobilier. Les principaux sont : Chromatys Donation (Gan), CNP Trésor Générations (CNP), Gulliver (LCL), MultiPrima donations (AG2R) et Nuances Grenadine (Caisse d'épargne). Tous prévoient de bloquer l'argent versé par les parents jusqu'à la majorité du bénéficiaire, et certains, pour davantage de sécurité, n'offrent pas la possibilité de placer l'épargne sur des fonds autres qu'en euros. Une sage précaution, surtout lorsque l'échéance se rapproche. **Eric Tréguier**

... les contrats pour défiscaliser

Si l'assurance-vie est le placement financier préféré des Français, c'est aussi parce que c'est un havre fiscal. Peu de taxes sur les transmissions, et surtout, des montages astucieux pour payer moins d'impôt, créer un bouclier fiscal, et même éviter l'ISF.

D'abord, avec les contrats euro-diversifiés. De création récente, ceux-ci sont plutôt destinés à une clientèle « à l'aise », avec des tickets d'entrée de 300 000 euros et plus. Le principe : transférer, pendant une durée de huit à dix ans, la propriété juridique des montants investis aux assureurs. L'épargne « disparaît » alors de la base ISF du souscripteur. C'est légal. En contrepartie, l'épargne est indisponible. Elle revient ensuite dans la poche de l'épargnant avec les intérêts mais sans impôt. « Il est même possible de souscrire

tous les ans un contrat différent, qui arrivera à échéance avec une année de décalage à chaque fois, et permettra de créer de toutes pièces un revenu annuel à fiscalité très, très légère », explique Jean-Paul Sudaka, du cabinet Agilis, qui commercialise un contrat baptisé « VIP », géré par April. D'autres assureurs, comme Dexia et la compagnie Nordia, ont aussi sorti leur contrat. L'autre nouveauté permet de tirer parti du fameux bouclier fiscal, qui limite à 50% l'ensemble des impôts sur l'ensemble des revenus. Elle consiste pour un contribuable à troquer ses revenus pour des retraits. « En diminuant ses revenus, il bénéficiera plus vite du bouclier fiscal à 50% », explique Patrick Levard, directeur de Raymond James Patrimoine, à Nice. La manœuvre est détaillée dans le schéma ci-dessous.

Un traitement fiscal très favorable

Ce que l'investisseur gagne...	... s'il place son épargne en immobilier locatif	... s'il souscrit un contrat d'assurance-vie
Patrimoine	300 000 €	300 000 €
Revenus nets encaissés	10 800 €	12 860 €
Revenus soumis à l'impôt	18 000 €	1 816 €
Revenus pris en compte dans le bouclier fiscal	18 000 €	1 816 €

Le souscripteur d'une assurance-vie touche plus, paie moins d'impôt sur ses revenus, et surtout, bénéficie plus vite du bouclier fiscal. En effet, ses retraits comportent une partie importante de capital non imposable mais peu de plus-values imposables. En minorant de cette façon ses revenus, il peut actionner plus facilement le bouclier...