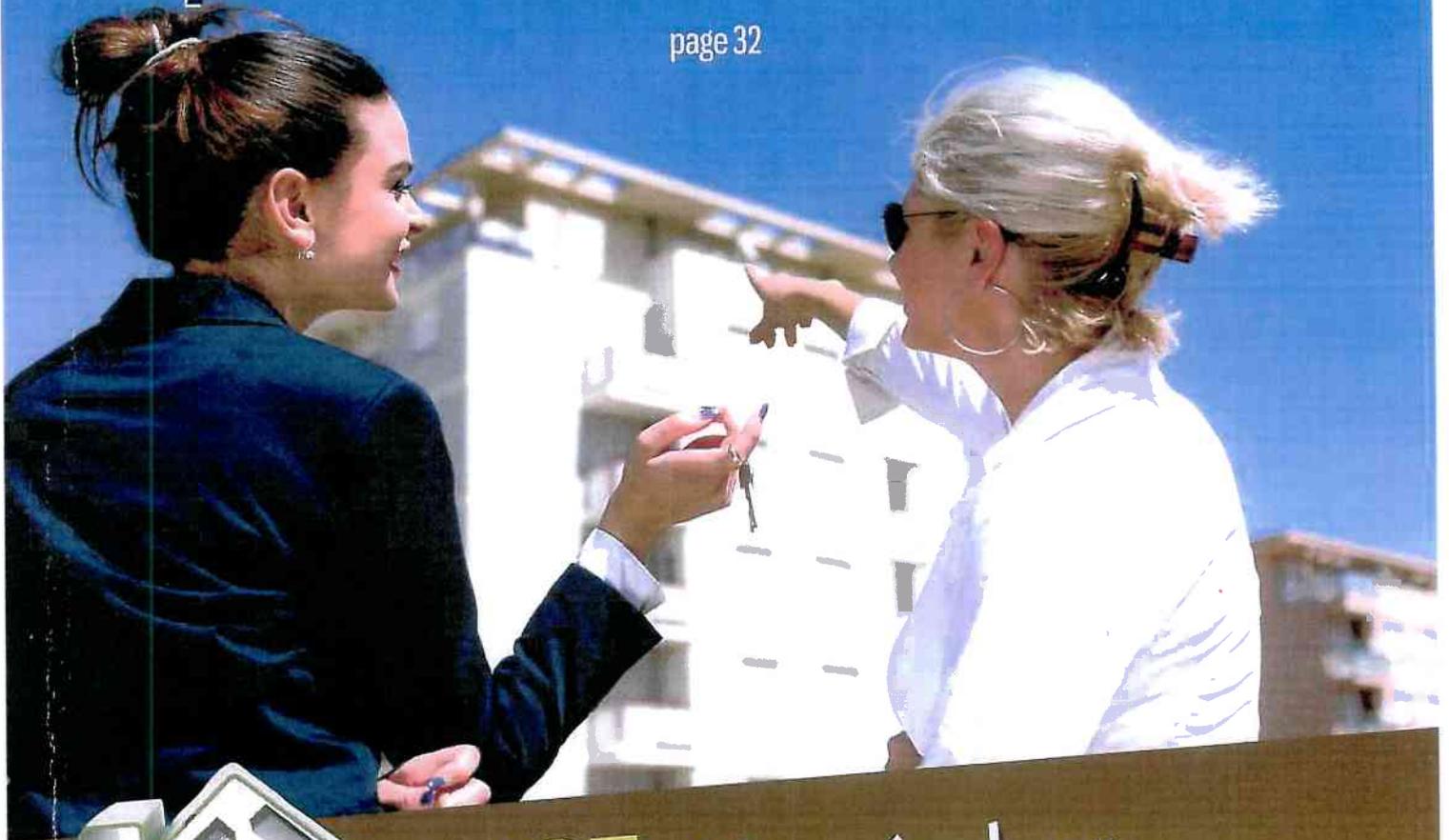


Le vie-génération  
doit encore  
convaincre

# Les nouvelles mesures qui boostent l'immobilier

page 32



## ISF : bien évaluer son patrimoine

page 46

Bourse p. 18

### Les banques centrales donnent le tempo



# Le vie-génération doit encore convaincre

Le vie-génération fête son premier anniversaire. En ce début d'année, les réflexions autour de cette assurance-vie nouvelle génération se précisent et plusieurs lancements vont animer le marché au cours du trimestre. Genèse d'un produit dont l'avantage s'adresse aux bénéficiaires.

**S**i à l'heure où nous écrivons ces lignes, seuls Allianz et Crédit agricole assurances proposent des vie-génération, de nombreux assureurs réfléchissent à la création de ce produit. Dans les semaines qui viennent, nous devrions assister aux lancements de quelques contrats de ce type. Mais pour l'heure, on ne peut pas dire que le vie-génération, malgré ses indéniables avantages successoraux et fiscaux, fasse l'unanimité parmi les conseillers en gestion de patrimoine et les assureurs, aux avis très partagés...

## Diminuer sa pression fiscale

Dans le cadre de la transmission des capitaux de votre assurance-vie à vos bénéficiaires désignés, les vie-génération apportent un abattement supplémentaire de 20 %.

Pour en bénéficier, le capital constitué sur ce type de contrat doit être investi sur des supports exprimés en unités de compte, dont au moins 33 % sont orientées dans des domaines spécifiques (PME ou ETI, économie sociale et solidaire, financement du logement social ou intermédiaire).

Ces contrats peuvent être souscrits directement par une nouvelle adhésion ou par transfert partiel ou total d'un contrat pré-existant chez le même assureur. Le trans-

fert, qui permet de bénéficier de l'antériorité fiscale du précédent contrat, est autorisé jusqu'au 31 décembre 2015.

## Les économies sont limitées

Prenons un exemple avec des capitaux transmis de 500 000 € à un seul bénéficiaire autre que le conjoint, lequel est exonéré. Le tableau ci-dessous présente la différence entre une assurance-vie classique et un vie-génération.

Axa Théma, la plate-forme d'Axa dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI), a effectué le calcul pour un contrat d'une valeur de 5 millions d'euros qui serait attribué à un bénéficiaire unique. La différence d'imposition en faveur d'un vie-géné-

ration s'élève à 312 500 €. Autrement dit, son atout réside dans un avantage fiscal successoral pour le ou les bénéficiaires désignés.

« D'une manière générale, je ne suis pas convaincue par le choix d'un produit uniquement pour ses avantages fiscaux. Est-ce bien pertinent ? », s'interroge Sonia Fendler, membre du comité exécutif de Generali France, en charge de la clientèle patrimoniale.

## Un début qui s'annonce prometteur

Précurseur du vie-génération, Allianz Vie a étendu son offre aux réseaux de courtage et de CGPI. Pour cet assureur, « le démarrage est conforme à nos attentes, avec une vingtaine de souscriptions par mois, et des versements moyens de l'ordre de 300 000 euros. A ce stade, il s'agit surtout d'affaires nouvelles, puisque nous n'avons ouvert les transferts que depuis début novembre. Ces premiers résultats sont très satisfaisants, car ils montrent que le produit est apprécié, et qu'il répond aux besoins d'une clientèle patrimo-

### Différence entre une assurance-vie classique et un vie-génération

	Assurance-vie classique	Vie-génération
Capitaux	500 000 €	500 000 €
Abattement spécifique Vie Génération	0,00 €	100 000 € (20 %)
Reste imposable après l'abattement de 152 500 €	347 500 €	247 500 €
Taxe forfaitaire de 20 %	69 500 €	49 500 €

Le gain fiscal de cet exemple est de 20 000 €. Il s'accroît avec le montant de votre patrimoine.

niale assez jeune et encore active (âge moyen de 60 ans environ). Nous escomptons une accélération significative de la collecte avec l'ouverture des transferts depuis les multisupports et le lancement de la version Gaipare-courtage et CGPI».

Second promoteur des vie-génération, Predica (groupe Crédit agricole assurances) a lancé Predivie Transmission et LCL Transmission Vie, deux contrats distribués par les réseaux banques privées des caisses régionales du Crédit agricole et de LCL.

## Des incertitudes pour certains...

Filiale du Crédit mutuel Arkéa, Survénir, selon les propos du président de son directoire, Bernard Le Bras, « étudie actuellement le lancement de contrats vie-génération. Nous estimons les travaux à prévoir, et tâchons d'identifier l'intérêt de nos partenaires distributeurs sur le sujet. Il est donc trop tôt pour confirmer si oui ou non nous lancerons un produit, pour en détailler les caractéristiques, ainsi que pour déterminer le calendrier de lancement ».

Des interrogations similaires apparaissent aussi chez Generali : « Nous proposerons un contrat vie-génération si nous avons des demandes de la part des distributeurs. Mais pour l'instant, nos réseaux – pourtant bien adaptés à une clientèle aisée, en particulier les CGPI et les banques privées – ne semblent pas très pressés d'offrir ce type de contrat, prévient Sonia Fendler. En revanche, étant donné que les transferts vers les vie-génération sont limités dans le temps (d'ici le 1<sup>er</sup> janvier 2016), plus ce type de contrat sera lancé tard, moins l'opportunité sera présente. »

## Et des créations prochaines

La banque Neuflyze OBC, qui a des clients patrimoniaux dont le montant moyen des avoirs dépasse 500 000 euros, va intégrer dans sa gamme la solution vie-génération début 2015. « Ce produit est adapté à des patrimoines importants, précise Géraldine Motta, directeur du courtage assurances dans cet établissement. En revanche, il ne répondra qu'à »

## Le match vie-génération versus société civile de portefeuille

**C**onseil en gestion de patrimoine, gérant-fondateur du cabinet Prudentia ([www.prudentia.fr](http://www.prudentia.fr)), à Bourges, membre du groupement Fiducée, Gregory Lecler a pris en compte une hypothèse de rendement de 3,5 % par an, nette de frais de gestion, mais avant prélèvements sociaux, et a effectué les calculs avec les données suivantes :

- Age de l'investisseur : 69 ans
- Souscription d'un contrat d'assurance vie-génération ou donation avec réserve d'usufruit de parts d'une société civile ayant souscrit un contrat de capitalisation (usufruit = 4/10, nue-propriété 6/10),
- Montant investi 1 million d'euros ou 2 millions d'euros,
- Lien de parenté parent-enfant, neveu ou sans lien de parenté,
- Dans un premier cas, le décès intervient 15 ans après la souscription (durée de vie moyenne d'une personne de 69 ans). Dans une seconde hypothèse, le décès a lieu aussitôt. Dans les exemples, décès immédiat, il n'est pas tenu compte de l'abattement successoral de 100 000 € parent-enfant utilisé par ailleurs dans la succession.

Voici les résultats de ce match en six rounds :

### Cas 1 :

- Avec une SCP, je donne 1 million d'euros en nue-propriété à mon enfant, soit 600 000 € taxables moins abattement enfant de 100 000 €, les droits à payer sont de 98 194 €. Je n'aurai pas plus à payer, même si je décède lorsque le contrat de capitalisation vaudra 1,5 million, voire 2 millions d'euros.

- Avec un contrat vie-génération, dont la valeur dans 15 ans sera de 1 570 670 €, mon enfant paiera 266 261 € de droits. Résultat : la SCP est gagnante

### Cas 2 :

Mêmes hypothèses que dans le cas 1, toujours un parent et un enfant, mais cette fois, la somme est de 2 millions d'euros :

- Avec une SCP, les droits sont de 292 678 €.
- Avec un vie-génération, dont la valeur dans 15 ans sera de 3 141 340 €, mon enfant paiera 658 929 € de droits. Résultat : la SCP est gagnante

**Cas 3 :** Toujours une transmission parent-enfant pour 1 million d'euros, mais avec un décès immédiat du parent de l'enfant.

- Avec une SCP, les droits sont de 122 962 €.
- Avec un vie-génération, ils sont de 129 500 €.

Résultat : la SCP est gagnante



**Gregory Lecler**, gérant-fondateur du cabinet Prudentia, conseiller en gestion de patrimoine.

**Cas 4 :** Toujours une transmission parent-enfant pour 2 millions d'euros, avec un décès immédiat du parent de l'enfant.

- Avec une SCP, les droits sont de 322 678 €.
- Avec un vie-génération, ils sont de 373 594 €.

Résultat : la SCP est gagnante

**Cas 5 :** La transmission concerne un neveu. Les huit hypothèses de transmission sont :

1 et 2 : un million d'euros avec décès du donateur ou assuré dans 15 ans soit par SCP, soit par vie-génération : le vie-génération est gagnant.

3 et 4 : 2 millions d'euros avec décès du donateur ou assuré dans 15 ans soit par SCP, soit par vie-génération : la SCP est gagnante.

5 et 6 : un million d'euros avec décès immédiat du donateur ou assuré, soit par SCP, soit par vie-génération : le vie-génération est gagnant.

7 et 8 : 2 millions d'euros avec décès immédiat du donateur ou assuré, soit par SCP, soit par vie-génération : le vie-génération est gagnant.

**Cas 6 :** La transmission concerne une personne sans lien de parenté (personne étrangère à la famille, concubin).

Les huit hypothèses sont :

1 et 2 : un million d'euros avec décès du donateur ou assuré dans 15 ans soit par SCP, soit par vie-génération : le vie-génération est gagnant.

3 et 4 : 2 millions d'euros avec décès du donateur ou assuré dans 15 ans soit par SCP, soit par vie-génération : le vie-génération est gagnant.

5 et 6 : un million d'euros avec décès immédiat du donateur ou assuré, soit par SCP, soit par vie-génération : le vie-génération est gagnant.

7 et 8 : 2 millions d'euros avec décès immédiat du donateur ou assuré, soit par SCP, soit par vie-génération : le vie-génération est gagnant.

## Transmission des capitaux : les vie-génération apportent un abattement supplémentaire de 20% aux bénéficiaires.

» une certaine catégorie de clients. Seul un client ayant un profil dynamique déterminé pour ce contrat pourra souscrire une telle solution. Il devra également avoir un objectif de transmission du patrimoine couplé à un souhait d'optimisation fiscale. Nos banquiers seront particulièrement attentifs à la bonne appréciation par les clients du risque 100% unités de compte, et celui de la volatilité des supports correspondant aux 33% investis en PME-ETI et en économie sociale et solidaire. Ce risque est à mesurer face à l'économie fiscale supplémentaire : l'abattement supplémentaire de 20% sur les capitaux-décès correspond à un maximum de 6,25% d'optimisation fiscale réelle (gain fiscal supplémentaire comparé à l'investissement avec un bénéficiaire). Par exemple, les clients qui ont déjà pris un risque équivalent auront tout intérêt à transférer tout ou partie de leur contrat actuel en vie-génération.»

### Le vie-génération ne fait pas que des adeptes

Le jeu n'en vaut pas la chandelle. C'est en résumé le point de vue de Nortia, concernant le vie-génération. Philippe Parguey, directeur du développement de cette société de courtage en assurance-vie et capitalisation, estime même qu'il « n'a aucun intérêt, car la prise de risque est trop élevée par rapport à l'avantage successorale bien faible. Investir 33% dans des supports PME-ETI et autres critères représente des contraintes trop fortes pour l'avantage accordé, d'autant que ces supports présentent une liquidité parfois incompatible avec l'assurance-vie. Notre contrat moyen est de 100 000 euros, seuls 3% de nos véhicules d'investissement pourraient être intéressés a priori par le vie-génération. Les supports proposés (FCPR, par exemple) peuvent être achetés en direct avec d'autres avantages fiscaux et en choisissant de n'y mettre que 5 ou 10% de ses actifs, sans avoir

### Une unité de compte « défensive »

**L**es vie-génération imposent des investissements particuliers, à hauteur d'au moins 33% dans des PME ou ETI ou l'économie sociale et solidaire ou le financement du logement social ou intermédiaire.

Pour sa part, le fonds de logement intermédiaire du groupe SNI, la filiale immobilière de la Caisse des dépôts, offre, selon les informations fournies par ce groupe, « de bonnes perspectives de rendement dans la période actuelle sur un secteur particulièrement résilient. Des prix d'acquisition négociés permettent de dégager une rentabilité brute minimum de 4,8% (se traduisant par un coupon indexé de 3,5% dès la première année) ». Mais en dehors de ce fonds immobilier et des fonds de PME-ETI, les offres d'investissements sont encore peu développées. « On peut d'ailleurs s'interroger sur les supports financiers spécifiques à ces contrats : seront-ils suffisants pour répondre à la diversification en matière d'investissements ? », questionne Sonia Fendler, membre du comité exécutif de Generali France, en charge de la clientèle patrimoniale.

cette contrainte des 33%. En résumé, on demande au souscripteur de penser à ses enfants, sans avoir une gestion de bon père de famille. Ce souscripteur doit, en effet, prendre des risques pour ses enfants sur un pourcentage important de son contrat. Imaginons que le parent bien intentionné décède pendant un krach... Les personnes qui ont un gros patrimoine disposent de bien d'autres moyens pour défiscaliser et aménager leur succession.»

L'Union nationale d'épargne et de prévoyance (Unep), par la voix de Patrick Le Maire, son directeur du développement, se positionne « a priori contre. Pour un avantage fiscal limité (20% d'abattement fiscal supplémentaire en cas de transmission), on oblige le client à prendre un risque conséquent en investissant au moins 33% de son épargne sur des supports particulièrement risqués (PME, etc.) ou particulièrement peu rentables (logement social, etc.). Cet investissement risque de lui coûter beaucoup plus cher en perte de capital ou en manque à gagner que le gain supplémentaire qu'il aura obtenu avec cette fiscalité plus avantageuse. Il y a d'autres véhicules mieux adaptés aux investissements dans le non-coté. L'assurance-vie doit garder son caractère sécuritaire ». Enfin, certains conseillers indépendants proposent des solutions « transmission » plus favorables que les vie-génération.

### D'autres solutions plus efficaces ?

« Je me suis aperçu, calculs à l'appui, confie Gregory Lecler, conseil en gestion de patrimoine à Bourges, membre du groupement Fiducée, que l'avantage

fiscal du contrat vie-génération, offert en contrepartie d'une prise de risques, n'est pas si intéressant que cela ; et qu'il n'est pas la panacée. Je préfère dans certains cas présenter à mes clients la société civile de portefeuille (SCP), qui peut souscrire un contrat de capitalisation et faire des donations avec réserve d'usufruit de ses parts ou les répartir entre différentes personnes et toujours avec cette réserve d'usufruit. De plus, il n'y a pas de contraintes de gestion sur le contrat de capitalisation, alors que les 33% sont imposés dans le vie-génération. La SCP permet aussi de réduire l'ISF en prévoyant des dividendes prioritaires ou des droits de vote double pour certains associés. Alors qu'avec le vie-génération, c'est la valeur au décès qui est prise en compte, dans la donation c'est la valeur au jour de la donation qui est retenue. Ce qui signifie que dans un cas les gains et intérêts sont pris en compte alors que dans l'autre ils ne le sont pas. »

Et Gregory Lecler, qui a développé pour nous de nombreux calculs (cf. page précédente, encadré sur le match vie-génération et SCP), de souligner qu'« à la lecture des résultats, nous pouvons en déduire que la solution de la donation avec réserve d'usufruit est la plus intéressante dans les cas de transmission en ligne directe parent-enfant. Pour des liens de parenté plus éloignés, les vie-génération seront plus intéressantes que la donation, sauf en cas d'espérance de vie très longue et pour des capitaux élevés où l'effet capitalisation sera alors de plus en plus défavorable à l'assurance-vie ».

Bref, un homme averti...

Bernard Le Court