



**HAL**  
open science

# Les contrats vie entière : comment expliquer que les contrats vie entière ne soient pas plus répandus dans le paysage patrimonial français ?

Kévin Janus

## ► To cite this version:

Kévin Janus. Les contrats vie entière : comment expliquer que les contrats vie entière ne soient pas plus répandus dans le paysage patrimonial français ?. Gestion et management. 2014. dumas-01120271

**HAL Id: dumas-01120271**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01120271>**

Submitted on 25 Feb 2015

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Mémoire de stage

## Les contrats Vie Entière

Comment expliquer que les contrats Vie Entière ne soient pas plus répandus dans le paysage patrimonial français ?



Présenté par : JANUS Kevin

Nom de l'entreprise : LAYS PELLET

Tuteur entreprise : BERTHILLIOT Aurélie

Tuteur universitaire : SANFILIPPO Gilles

Master 2 Professionnel Formation Initiale  
Master Finance  
Spécialité (ou Parcours) Gestion de Patrimoine  
2013 - 2014



*upmf*  
Grenoble  
Université Pierre-Mendès-France  
Sciences sociales & humaines

Avertissement :

L'IAE de Grenoble, au sein de l'Université Pierre-Mendès-France, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters en alternance : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

## Table des matières

|  |    |
|--|----|
| REMERCIEMENTS .....  | 5  |
| INTRODUCTION .....   | 6  |
| I) Caractéristiques des contrats Vie Entière .....                             | 8  |
| A) L'histoire de l'assurance vie .....   | 8  |
| 1) L'apport de Blaise Pascal .....   | 8  |
| 2) Les premières compagnies d'assurance .....                                  | 8  |
| 3) Reprise de l'activité en France .....                                       | 9  |
| 4) Secret médical et compagnies d'assurances .....                             | 10 |
| 5) Le marché actuel de l'assurance vie .....                                   | 10 |
| B) Objectifs des contrats vie entière.....                                     | 12 |
| 1) Une assurance qui couvre quels types de risques ? .....                     | 12 |
| 2) Pour répondre à quels besoins ? .....                                       | 13 |
| 3) Pour quel type de client ? .....  | 14 |
| C) Fonctionnement de la Vie Entière.....                                       | 16 |
| 1) Les différents types de cotisations .....                                   | 16 |
| 2) Détermination du montant des primes.....                                    | 17 |
| 3) Affectation des primes .....  | 21 |
| 4) Rédaction de la clause bénéficiaire .....                                   | 22 |
| 5) Gestion du risque supporté par l'assureur .....                             | 23 |
| 6) Possibilités accessoires offertes dans la plupart des contrats .....        | 24 |
| 7) Les avantages fiscaux .....   | 26 |
| II) Difficultés de Commercialisation.....                                      | 31 |
| A) Le cabinet LAYS PELLET & ASSOCIES .....                                     | 31 |
| 1) Présentation du cabinet .....   | 31 |
| 2) La mission .....  | 32 |
| 3) 1 <sup>eres</sup> approches de la Vie Entière .....                         | 33 |
| B) Des facteurs historiques, conjoncturels et directement liés au produit..... | 34 |
| 1) Confusion avec les contrats mixtes .....                                    | 34 |
| 2) La culture de l'épargne s'est substituée à celle du risque .....            | 34 |
| 3) Un produit haut de gamme réservé à une élite .....                          | 35 |
| 4) La concurrence des contrats temporaires décès à couverture large .....      | 36 |
| 5) Les facteurs directement liés au CGP .....                                  | 36 |

|   |    |
|---|----|
| C) Les raisons d'espérer un développement dans le futur ..... | 37 |
| 1) Avantages pour les CGPI.....                               | 37 |
| 2) Persistance du marasme boursier .....                      | 38 |
| CONCLUSION .....  | 40 |
| ANNEXES.....  | 41 |
| BIBLIOGRAPHIE.....  | 44 |

## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier toute l'équipe du cabinet LAYS PELLET & Associés pour son accueil et pour l'opportunité qu'elle m'a offerte.

J'exprime toute ma gratitude à Aurélie BERTHILLOT pour son aide précieuse dans l'élaboration de ce mémoire.

Je remercie M. Franck TRANI pour sa formation et sa disponibilité.

Mes sincères remerciements s'adressent également à M. Gilles SANFILIPPO pour son appui et son enseignement.

Enfin, je tiens à remercier Mlle Sophie GODFROY pour son soutien.

## INTRODUCTION

A l'inverse de l'assurance vie épargne, l'assurance décès et les garanties de prévoyance connaissent plus de difficultés pour se populariser. Pourtant, dans un monde où le risque fait partie du quotidien, de telles assurances ont un grand potentiel et apportent de véritables réponses à des besoins bien réels.

Lorsque le bilan successoral d'un client fait apparaître d'importantes carences en matière de couverture de prévoyance, préconiser la souscription d'une assurance décès temporaire est souvent l'unique possibilité offerte aux conseillers patrimoniaux. Ce type de contrat garantit le versement d'une prestation si, et seulement si le sinistre se déclare sur une période donnée. Dans le cas contraire, les primes versées par l'assuré sont perdues.

Très prisée dans une optique de transmission de capitaux, l'assurance vie se montre en revanche moins efficace pour couvrir un risque de décès prématuré car elle n'offre pas de capitaux décès mais uniquement le capital versé sur le contrat majoré des intérêts. Ce contrat devra alors être complété par un volet prévoyance, très souvent la Temporaire Décès.

Or pour combler ce type de lacunes, il existe une autre solution un peu délaissée par les assureurs et les CGP. Un produit haut de gamme qui combine à la fois les caractéristiques de l'assurance vie et celles de l'assurance décès mais possédant en plus des atouts qui lui sont propre : la Vie Entière.

Lors d'une réunion de présentation de produit organisée par le cabinet de gestion de patrimoine LAYS PELLET & ASSOCIES au Sofitel de Lyon, j'ai eu l'opportunité de rencontrer Franck Trani, gérant de FT CONCEPT FINANCE et créateur de Sérénité Patrimoine. C'est un concepteur de produits d'assurance vie et décès destinés aux professionnels indépendants ainsi qu'aux plates-formes dédiées à ces professionnels, son rôle est celui d'un intermédiaire entre la compagnie d'assurance et le conseiller en gestion de patrimoine.

Au cours de cette présentation, j'ai pu découvrir les caractéristiques et les atouts des contrats vie entière qui ne représentent aujourd'hui qu'une toute petite partie des contrats d'assurance préconisés aux clients.

En effet, la collecte totale de l'assurance vie en 2013 est de 112 milliards d'euros, dans le même temps les contrats vie entière comptabilisent seulement 370 millions d'euros de collecte sur l'année soit environ 0.30%.

Quelles sont les raisons qui expliquent que ces contrats ne soient pas plus répandus dans le paysage patrimonial français ?

Pour y répondre, nous allons d'abord étudier les caractéristiques des contrats vie entière pour comprendre comment ils se différencient des autres produits d'assurance et en quoi ils constituent un atout que chaque conseiller doit avoir dans sa manche, puis, dans un second temps, nous traiterons des difficultés de commercialisation rencontrées par les CGPI.



## I) Caractéristiques des contrats Vie Entière

Avant d'étudier le fonctionnement et les objectifs de ces contrats, il peut être intéressant d'explorer les étapes historiques qui ont permis d'aboutir au système d'assurance actuel.

### A) L'histoire de l'assurance vie

#### 1) L'apport de Blaise Pascal

En 1654, Blaise Pascal et Pierre de Fermat collaborent et donnent naissance à la théorie des probabilités en étudiant des problèmes de jeux et d'espérance de gain. La croyance générale attribue le terme de « calcul de probabilité » à leurs travaux mais il n'y a aucune trace de cette expression dans l'œuvre de Blaise Pascal. Ces travaux sont en réalité dénommés par les formules « géométrie du hasard » ou « règle des partis ». Nous devons à ces mathématiciens la formule  $E(x) = \sum p_i x_i$  qui nous donne la moyenne (espérance) des gains possibles «  $x_i$  » pondérée par leur probabilité de réalisation «  $p_i$  ». Ces travaux sont aujourd'hui utilisés par les assureurs pour avoir une estimation du nombre de sinistres qui surviendront par rapport au nombre de risques assurés. C'est un calcul déterminant dans la mesure, où dans le cas d'une assurance de prévoyance, il aura une influence sur le montant garanti et les primes à verser en fonction de l'âge et du sexe de l'assuré. Nous verrons un peu plus loin qu'il existe des tables de mortalité qui permettent aux actuaires de tarifer précisément le risque.

#### 2) Les premières compagnies d'assurance

D'après l'*Encyclopédie* de Diderot, l'assurance fut d'abord un terme utilisé dans le commerce maritime : « C'est un contrat de convention par lequel un particulier que l'on nomme « assureur », se charge des risques d'une négociation maritime, en s'obligeant aux pertes et dommages qui peuvent arriver sur mer à un bateau ou aux marchandises de son chargement ». Il n'existait alors aucune assurance sur la vie. Elles étaient en effet interdites par la grande ordonnance de la marine d'août 1681.

L'assurance vie a vécu ses premiers jours au 18<sup>ème</sup> siècle avec la création de la première compagnie française nommée « la compagnie royale d'assurances » et fondée en 1787. Le but des compagnies pionnières était de permettre à l'ouvrier de se constituer une épargne. C'est donc l'épargne populaire qui a été la première forme d'assurance vie de notre pays. Malheureusement, l'essor de ce mouvement de développement de l'assurance vie en France a été stoppé net par la Révolution Française de 1789. La progression reprit en 1816, année où le conseil d'Etat autorise l'assurance sur la vie. Il s'en est suivi la création de nombreuses

sociétés qui se sont rapidement développées : L'Union, la Royale et le Phénix devenues aujourd'hui respectivement AXA, GAN et Allianz. A l'époque, cette décision ne fit pas l'unanimité, l'opposition avance notamment l'argument que la vie d'un homme n'est pas estimable en argent et que sa mort ne doit pas faire l'objet de spéculations.

A titre de comparaison, la situation en Angleterre fut complètement différente puisque dès 1706 et la création de l'Amicable Society, les assurances prospèrent sans aucunes complications. Cette société fondée par William Talbot est considérée comme la plus ancienne compagnie d'assurance vie au monde. Son fonctionnement est relativement simple; chaque année, ses membres avaient à payer une contribution qui dépendait de l'âge de l'assuré, puis, à la fin de chaque année, une partie de la contribution totale récoltée par la société était redistribuée et répartie entre les femmes et les enfants des membres décédés au cour de cette même année. La première forme d'assurance vie au monde est donc assimilable aux contrats vie entière que nous connaissons aujourd'hui même si ils ne portaient pas le même nom à l'époque.

### **3) Reprise de l'activité en France**

Côté français, plusieurs éléments vont redonner des couleurs à ce placement au milieu du 19<sup>ème</sup> siècle.

D'abord le délaissement du système des tontines qui avait beaucoup porté atteinte aux compagnies d'assurances.

Ensuite la progression de l'activité des sociétés de secours mutuels. Ces institutions de prévoyances pouvaient prévoir le versement de pensions pour la retraite, le paiement d'allocations pour la famille de l'assuré disparu ainsi que le règlement des obsèques.

Le point essentiel des ces assurances sur la vie est la manière de faire face à l'absence de revenus engendrée par l'arrêt de travail (maladies, retraite, décès...).

De nombreuses compagnies vont ainsi fleurir pendant la seconde moitié du 19<sup>ème</sup> siècle. Ce mouvement va s'accélérer d'avantage encore avec la loi du 11-15 juillet 1868 portant sur la création de deux caisses d'assurances, la première en cas d'arrêt résultant d'un accident de travail, la deuxième en cas de décès.

Cette loi va lever bon nombre d'oppositions dans la mesure où elle permet l'acceptation de « l'assurance en cas de décès » par le plus grand nombre. M.Devinck, ministre de l'époque, ajoute que « l'assurance en cas de mort est un corolaire presque forcé à la caisse des retraites pour la vieillesse, et que l'un complète l'autre au double point de vue de la philanthropie et de l'économie. Le chef de famille se prive d'une partie de ce qu'il gagne, et s'en ôte la jouissance dans le but d'assurer après sa mort, à ceux qu'il aime et qu'il doit protéger, les ressources nécessaires. »

#### **4) Secret médical et compagnies d'assurances**

Un dernier problème restait alors à résoudre; celui du rapport entre les médecins et les compagnies. Ces dernières souhaitant connaître les antécédents médicaux de ces demandeurs d'assurance pour pouvoir refuser le contrat si l'état de santé, présent ou passé, du patient présentait un risque trop important.

Des questionnaires médicaux élaborés par les compagnies furent envoyés à l'attention des médecins des postulants déclenchant deux types de réaction. Une partie des médecins réfute totalement l'idée de délivrer un certificat quelque soit l'état de santé du patient tandis qu'une autre estime que le consentement du patient peut libérer le médecin du secret médical.

Le débat fut clos par un arrêt de la cours de cassation le 19 décembre 1885, reposant sur l'article 378 du code pénal « Les médecins, chirurgiens et autres officiers de santé, qui, hors le cas ou la loi les oblige ou les autorise à se porter dénonciateurs, auront révélé ces secrets, seront punis d'un emprisonnement d'un à six mois et d'une amende de 500 F à 15 000 F ». Cette position sera partagée en mai de l'année suivante par la Société de médecine légale et l'Association générale des médecins de France.

#### **5) Le marché actuel de l'assurance vie**

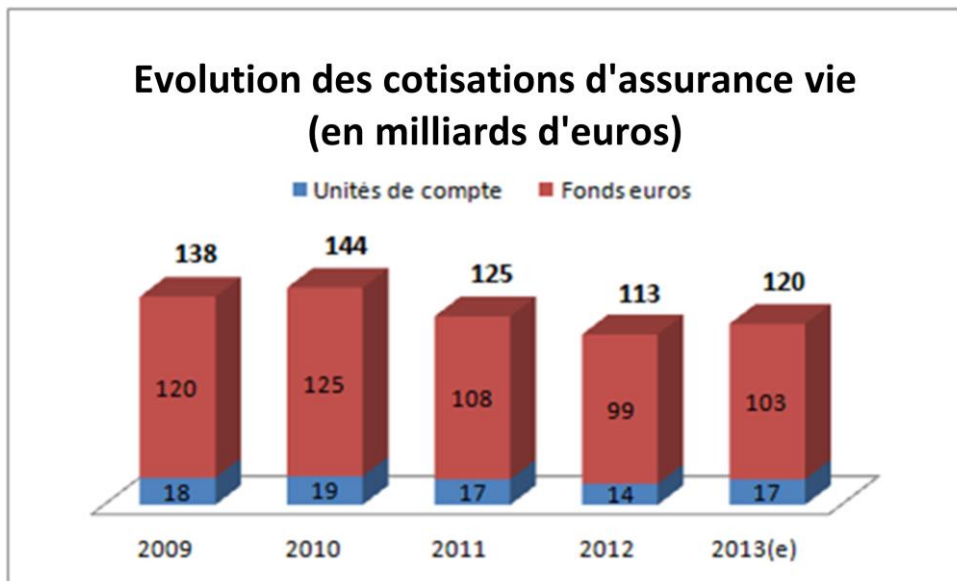
Les placements financiers se sont développés dans toute l'Europe à une vitesse plus ou moins forte selon le degré d'importance pris par la capitalisation dans l'économie du pays.

Nous sommes aujourd'hui dans une société de l'« immédiateté », les besoins et les souhaits ont changé, les compagnies d'assurances se sont adaptées.

Nous en sommes arrivés à créer des produits financiers ayant pour but de valoriser une épargne placée et cela nous a tout naturellement amené vers les contrats d'assurance vie de capitalisation.

Cette transformation des produits est donc la résultante de la financiarisation de l'économie moderne mais également de la fiscalité propre à chaque pays. En effet, c'est la fiscalité qui fait que l'on privilégiera un produit par rapport à un autre. Si l'assurance vie est aujourd'hui l'un des placements préféré des français c'est parce qu'elle présente la fiscalité la plus avantageuse en terme d'imposition de la plus value et de droits de succession.

L'assurance vie capitalisation permet à l'assuré d'arbitrer son investissement selon son aversion au risque et sa recherche de performances grâce à une ventilation fonds euros / Unités de compte. C'est aujourd'hui l'un des produits financiers les plus prisés en France, chiffres à l'appui.



Source : FFSA – GEMA

La part des contrats vie entière est de seulement 0,30% du total des cotisations perçues car historiquement, on se dirige vers l'assurance vie épargne ou capitalisation lorsque l'on souhaite se constituer une épargne et vers l'assurance temporaire décès lorsque l'on recherche de la protection.

Pourtant en matière de protection, la Vie Entière est un produit dont on parle beaucoup moins mais qui est tout aussi efficace, nous étudierons ses caractéristiques dans la partie suivante.

L'assurance temporaire décès et la Vie Entière sont deux produits qui peuvent très bien cohabiter, l'un n'est pas meilleur que l'autre, même le meilleur médicament ne peut pas soigner toutes les maladies. Il faut évaluer les différents objectifs du client pour préconiser le produit qui convient le mieux.

## **B) Objectifs des contrats vie entière**

Une enquête de la FFSA datant de juin 2001 met en lumière les limites des contrats temporaires décès : La question de l'étude est la suivante : « Sur 100 personnes assurées à l'âge de 40 ans, combien restent encore assurées à 65 ans ? ».

La réponse à cette question est saisissante : une seule personne

On observe, selon les tables de mortalité, qu'il y a statistiquement 3% de décès entre 40 et 65 ans. Sur les 100 personnes de l'étude, on en retire donc 3 qui sont décédées et dont les héritiers ont pu bénéficier des capitaux décès.

Sur les 97 personnes encore en vie à 65 ans, une seule est encore assurée, cela signifie que les 96 autres ont résilié leur contrat durant la période.

En effet, la cotisation à verser à l'âge de 40 ans est relativement faible mais elle augmente avec le temps, jusqu'à devenir financièrement insupportable pour l'assuré. Ces 96 personnes ont décaissé des sommes, à fonds perdus, et subissent donc une perte en capital.

Dans la panoplie française de protection contre le risque de décès, il existe peu d'alternative. Quelle solution choisir quand la Temporaire Décès ne convient pas ?

### **1) Une assurance qui couvre quels types de risques ?**

La Vie Entière est, au même titre que la Temporaire, une assurance décès. Elle couvre donc bien le risque de décès mais ce, quelque soit la date de disparition du souscripteur car la garantie est viagère.

Cette première garantie est couplée à une seconde : la perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA). Il s'agit de l'invalidité physique ou mentale constatée avant l'âge de 65 ans qui rend l'exercice d'une activité rémunératrice définitivement impossible pour l'assuré et l'oblige à recourir à une tierce personne pour l'assister dans les actes de vie courante (se laver, se nourrir, se déplacer...)

La PTIA ne doit pas être confondue avec l'incapacité totale de travail (ITT) dans laquelle l'assistance d'une tierce personne pour effectuer les actes de la vie courante n'est pas obligatoire. L'ITT n'est pas garantie par la vie entière.

La garantie s'active donc en cas de décès et s'il y a perte complète d'autonomie de l'assuré.

Il existe des exclusions à la garantie, ce sont les conséquences :

- Du suicide de l'assuré
- Du meurtre commis par l'un des bénéficiaires, sur l'assuré

- De guerre civile, d'émeute ou de rixe quel que soit le lieu dès lors que le souscripteur y prend part autrement qu'en cas de légitime défense
- De l'usage de stupéfiants ou de drogues non prescrit médicalement
- D'un état d'ivresse susceptible d'être pénalement sanctionné pour la conduite d'un véhicule

Dans ces cas, ce ne sont pas les capitaux décès qui sont versés aux bénéficiaires mais uniquement la valeur de rachat du contrat.

## **2) Pour répondre à quels besoins ?**

Un contrat vie entière doit être souscrit dans une optique de prévoyance, avec comme but premier une transmission de patrimoine relativement peu fiscalisée.

Si pour un client, cet objectif est clairement identifié, c'est aujourd'hui la réponse la plus appropriée en terme financier et fiscal dans la panoplie des produits français.

La vie entière a donc comme objectif la protection des personnes et des patrimoines avec en prime un atout de taille : la possibilité de racheter le contrat avant son terme.

La protection des personnes car comme pour un contrat d'assurance vie classique, il permet de désigner les bénéficiaires du contrat et ajoute donc de la souplesse à la succession. C'est un atout important vu l'évolution actuelle de la composition des structures familiales. On observe en effet de plus en plus de divorces et donc l'apparition de nombreuses familles recomposées. Le contrat, dans son optique succession, peut donc être un réel outil pour protéger l'enfant d'un premier lit, le nouveau conjoint ou toute autre personne dans le respect, bien sûr, de la réserve héréditaire

Nous verrons dans la partie C) sur le fonctionnement de la vie entière que sa fiscalité en matière de succession est très avantageuse, elle détrône même l'assurance vie classique de ce point de vue car les capitaux décès ne sont pas soumis à l'impôt. Cette caractéristique permet aux héritiers de l'assuré de ne pas avoir à vendre du patrimoine pour payer les droits de succession. Cela fait de la vie entière un outil qui s'inscrit dans une véritable démarche patrimoniale.

Même si la Vie Entière permet le rachat du contrat à tout moment si le besoin s'en fait ressentir, le contrat ne doit pas être souscrit dans cet objectif. Le conseiller doit préconiser le contrat en mettant dans l'esprit de l'assuré qu'il ne doit pas toucher à ce placement, le contrat doit être fait dans le seul esprit de couvrir un décès qui arrivera un jour. Si l'assuré a besoin de liquidités, il sera préférable pour lui de prendre de l'argent sur un compte épargne ou d'effectuer un rachat partiel sur un contrat d'assurance vie.

La vie étant faite d'imprévues, des accidents sont néanmoins susceptibles de survenir. Dans ce cas et grâce à cette possibilité offerte par le contrat, l'assuré ne se retrouvera pas sans solutions et pourra récupérer la valeur de rachat du contrat.

Autre cas de figure. Un assuré, jeune papa, souhaite protéger ses enfants s'il décède en leur garantissant le versement d'un capital qu'il ne possède pas actuellement. Quelques années plus tard, les enfants, âgés de plus d'une vingtaine d'années, ont une situation correcte et n'ont plus besoin de ce filet de sécurité. L'assuré est alors en droit de racheter son contrat. Il a pu bénéficier d'une protection sur la période comme il aurait pu l'obtenir avec une Temporaire Décès mais dispose de cette possibilité supplémentaire de rachat offerte uniquement par les contrats vie entière.

Ce produit peut également s'avérer très utile dans un montage de crédit in fine. La Banque exige évidemment des garanties au cas où le souscripteur décèderait avant le terme de l'emprunt et dans la grande majorité des cas, c'est une assurance temporaire décès qui joue ce rôle de garantie. En substituant une assurance vie entière à la Temporaire Décès dans ce montage, le client qui a versé des primes d'assurance pendant toute la durée du prêt peut récupérer au moins en partie son capital une fois le crédit remboursé grâce à l'existence de cette valeur de rachat. Il faudra juste s'assurer que le client a les moyens de financer un tel contrat car nous verrons que son coût fait de lui un produit haut de gamme.

### **3) Pour quel type de client ?**

Le profil cible de ce contrat est une personne âgée de plus de 45 ans et qui dispose d'importantes liquidités suite à un héritage, la vente d'un bien immobilier ou tout autre revenu ponctuel exceptionnel de manière à pouvoir financer le contrat via une prime unique (même si nous verrons que cela présente un intérêt discutable) ou d'une capacité d'épargne élevée (cadre, chef d'entreprise...) pour pouvoir financer les primes périodiques.

La vie entière est adaptée aux parents relativement âgés avec de jeunes enfants souhaitant garantir l'avenir de leur progéniture à long terme, aux parents d'enfants handicapés dont l'espérance de vie est réduite et qui veulent les mettre à l'abri du besoin avec des capitaux importants sans pour autant perdre les primes versées si ces derniers disparaissaient en premier.

Pour Franck Trani, « c'est un concept de protection très intéressant pour les détenteurs de gros patrimoine. Avec la vie entière, ils ont toute la certitude voulue sur le montant qui sera transmis en cas de décès, même si celui-ci se produit dans le grand âge. » C'est une protection que l'assurance temporaire décès n'offre pas car sa garantie est limitée dans les temps.

En effet, c'est bien l'assurance d'être couvert quoi qu'il se passe : dès que le contrat est souscrit, il ne peut plus être remis en cause même en cas de problèmes de santé majeurs.

C'est un atout de poids qui n'est pas sans conséquences, l'épargne passe un peu au second plan car la part de la prime consacrée à la capitalisation est logiquement plus faible que dans une assurance vie et les revalorisations moins généreuses.

En résumé, un jeune actif avec des revenus modestes qui souhaite se couvrir contre le risque de décès devra plutôt se diriger vers de la Temporaire Décès car les primes à verser seront relativement accessibles. En revanche, pour un client dont les revenus sont plus conséquents, la solution la plus appropriée sera la Vie Entière.

Ce produit est adapté aux personnes souhaitant faire une différence à l'égard de leurs enfants ou petit enfants car l'assurance vie entière est, tout comme l'assurance vie de capitalisation, un moyen de sortir du patrimoine de l'actif successoral. La clause bénéficiaire devra être rédigée avec un soin particulier.

Certaines personnes ne souscrivent pas d'assurance décès car, même si l'étude de bilan successoral fait apparaître d'importantes lacunes en matière de prévoyance, elles sous estiment la possibilité que quelque chose de grave puisse leur arriver. Elles pensent que souscrire une assurance temporaire décès reviendrait à jeter de l'argent par les fenêtres car elles sous évaluent la probabilité de décès sur la période. Ces personnes que la notion de « cotisation à fonds perdus » irrite seront beaucoup plus réceptives à un exposé sur la vie entière.

Enfin il existe une catégorie de personnes qui possède un contrat temporaire décès dont le terme approche. Deux options s'offrent à elles : renouveler le contrat si cela est possible (l'âge limite de souscription est de 70 ans chez la majorité des assureurs) ou passer à une protection viagère dont nous allons étudier le fonctionnement.



## C) Fonctionnement de la Vie Entière

### 1) Les différents types de cotisations

Par le biais de ce contrat, l'assureur s'engage à verser à l'assuré un capital en cas de décès ou de PTIA de ce dernier. En échange, le souscripteur est tenu de financer le contrat via une ou plusieurs primes.

Trois options s'offrent à lui :

- Le versement d'une seule prime lors de la signature du contrat : Vie entière à prime unique
- Le versement de primes pendant une période déterminée à la signature : Vie entière à primes temporaires
- Le versement de primes tout au long de sa vie : Vie entière à primes viagères

Chacun devra se déterminer en fonction de l'effort de trésorerie qu'il est prêt à accepter.

Cependant, une critique peut être émise sur l'utilité de financer un tel contrat avec une prime unique car cette option oblige l'assuré à verser un capital proche de celui garanti en cas de décès.

Pour assurer un capital de 500 000 €, une personne de 45 ans devra verser une prime unique de plus de 400 000 €, ce chiffre approche les 460 000 € pour un homme de 60 ans.

Cette opération ne présente que peu d'intérêt car si le client dispose d'une somme importante qu'il veut consacrer à ses proches, mieux vaut l'investir dans le cadre d'une assurance vie classique. Cette dernière, moins chargée en frais et délestée du coût de la protection décès aura de fortes chances de donner de meilleurs résultats après quelques années.

Il faudra également se méfier des cotisations viagères car même si sur le papier elles sont moins élevées, si l'assuré vit très longtemps, sa garantie se sera révélée au finale très onéreuse.

Les cotisations temporaires seront à privilégier, elles permettent à l'assuré d'acheter, sur une période limitée, une garantie qui sera effective pour le restant de ses jours et de connaître à l'avance et avec précision le coût de cette protection.

Elles sont payables annuellement mais il est possible de faire un fractionnement mensuel, trimestriel ou semestriel selon les souhaits du souscripteur.

En cas de non paiement d'une cotisation ou fraction de cotisation, l'assureur adresse une lettre recommandée avec accusé de réception conformément à l'article L221-7 du code de la mutualité. L'assuré a dès lors 40 jours pour effectuer le versement faute de quoi :

- Soit le contrat est résilié ou mis en réduction (procédé par lequel l'assureur peut diminuer ses engagements)
- Soit le paiement de la valeur de rachat, si le souscripteur l'a demandé par lettre recommandée adressée à l'assureur avant l'expiration du délai de 40 jours.

## **2) Détermination du montant des primes**

Pour tarifier la vie entière, l'assureur a recours à différents outils

### **a) Les tables de mortalité**

Dans le cadre des contrats vie entière, le paiement des capitaux décès par l'assureur est conditionné par la survenance du décès de l'assuré.

La probabilité de survenance de cet évènement est évaluée à partir des tables de mortalité.

De récents travaux ont été menés dans ce domaine en 2006 avec comme objectif d'actualiser les tables de mortalité prospective réglementaires TPG datant de 1993. Cette mise à jour est apparue essentielle car les anticipations de 1993 se sont révélées erronées. En effet, il est apparu que la mortalité des assurés était significativement inférieure à celle de la population étudiée par l'institut national de la statistique et des études économiques (INSEE).

Avec ces nouvelles tables, la réglementation présente comme nouveauté de poids d'autoriser les organismes d'assurance à réaliser une distinction entre les hommes et les femmes même si la possibilité d'utiliser une table unique est toujours offerte.

Ces précisions sont très utiles car pour que les produits de retraite formulés se multiplient, il était nécessaire que les actuaires soient capables de tarifier précisément ces risques à développement long. Cela a permis au marché de libérer sa créativité en concevant de nouveaux produits orientés sur la retraite.

Ces tables permettent aujourd'hui aux assureurs de déterminer à chaque âge « x » de la vie d'une personne, la probabilité qu'il soit encore en vie à l'âge « x+n ».

table de mortalité 2010 - 2012

|     | Sexe masculin | Sexe masculin | Sexe féminin | Sexe féminin | Les deux sexes | Les deux sexes |
|-----|---------------|---------------|--------------|--------------|----------------|----------------|
| Age | S(x)          | E(x)          | S(x)         | E(x)         | S(x)           | E(x)           |
| 0   | 100 000       | 78,33         | 100 000      | 84,85        | 100 000        | 81,51          |
| 1   | 99 628        | 77,62         | 99 689       | 84,11        | 99 658         | 80,79          |
| 20  | 99 256        | 58,87         | 99 467       | 65,28        | 99 359         | 62             |
| 30  | 98 499        | 49,28         | 99 207       | 55,43        | 98 845         | 52,29          |
| 40  | 97 393        | 39,78         | 98 721       | 45,68        | 98 041         | 42,68          |
| 50  | 94 783        | 30,71         | 97 371       | 36,23        | 96 045         | 33,44          |
| 60  | 88 273        | 22,56         | 94 310       | 27,23        | 91 219         | 24,92          |
| 70  | 76 884        | 15,11         | 88 728       | 18,59        | 82 664         | 16,93          |
| 80  | 56 425        | 8,57          | 76 045       | 10,72        | 65 999         | 9,78           |
| 85  | 40 023        | 6,01          | 62 233       | 7,50         | 50 861         | 6,90           |
| 90  | 21 314        | 4,09          | 41 073       | 5,01         | 30 956         | 4,68           |
| 95  | 7 036         | 2,79          | 18 042       | 3,3          | 12 407         | 3,16           |
| 99  | 1 706         | 2,24          | 5 889        | 2,42         | 3 747          | 2,38           |

Source : INSEE

S(X) : Nombre de survivants à l'âge x

E(X) : Espérance de vie à l'âge x

Champ : France métropolitaine

Cette table nous permet de voir statistiquement que sur 76 884 hommes de 70 ans encore en vie aujourd'hui, seulement 40 023 atteindront l'âge de 85 ans.

On voit également que sur cet échantillon de 100 000 hommes et 100 000 femmes, l'espérance de vie d'une femme est de 6 ans supérieure à celle d'un homme d'où l'importance de prendre en compte le sexe de l'assuré au moment de tarifier le contrat.

Plus l'assuré est jeune, plus le coût de la protection sera faible et plus l'effet de levier entre la prime versée et le capital assuré sera important. Toutes choses égales par ailleurs, une personne de 60 ans devra verser des primes plus importantes qu'une personne de 40 ans.

Cette différence s'explique par le fait que plus l'assuré est jeune, plus son risque de décès immédiat est faible et donc plus la compagnie aura le temps de recevoir de l'argent avant de verser éventuellement les capitaux décès.

Ces tables de mortalité jouent un rôle majeur dans l'évaluation du risque de mortalité lié à un portefeuille. Elles permettent de valoriser le passif des compagnies d'assurance en fournissant une évaluation économique ou « juste valeur » du risque supporté par la compagnie.

## b) La sélection médicale

Avant de s'engager à couvrir la personne, l'organisme assureur a besoin d'informations sur l'état de santé du demandeur pour évaluer les risques médicaux éventuels encourus par ce dernier. Cela peut aller de la simple attestation de bonne santé jusqu'aux examens sanguins et cardiologiques en fonction de l'âge du souscripteur et du montant de la garantie.

Les exigences des assureurs sont regroupées dans le tableau suivant :

| <b>Age à la souscription</b>                 |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <b>Capital décès</b>                         | Jusqu'à 50 ans   | De 51 à 65 ans  | A partir de 66 ans  |
| <b>A partir de 15 000 € jusqu'à 50 000 €</b> | Attestation de bonne santé ou Questionnaire de santé simplifié     | Attestation de bonne santé ou Questionnaire de santé simplifié                                | Rapport médical   |
| <b>De 50 001 € à 100 000 €</b>               | Questionnaire de sante   | Questionnaire de santé  | Rapport médical   |
| <b>De 100 001 € à 150 000 €</b>              | Rapport médical  | - Rapport médical<br>- Examen de sang type 1<br>- Test Cotininurie (uniquement si non fumeur) | - Rapport médical<br>- Examen de sang type 2<br>- Examen cardiologique<br>- Examen urinaire |
| <b>De 150 001 € à 500 000 €</b>              | - Rapport médical<br>- Examen de sang type 1<br>- Test Cotininurie | - Rapport médical<br>- Examen de sang type 2<br>- Examen cardiologique<br>- Examen urinaire   | - Rapport médical<br>- Examen de sang type 2<br>- Examen cardiologique<br>- Examen urinaire |
| <b>Au delà de 500 001 €</b>                  | Consulter l'assureur   |   |   |

*Groupe Atexya : créateur de solutions d'assurances professionnelles*

Afin de bénéficier du tarif non fumeur, il est nécessaire de remplir une attestation non fumeur et ce quelque soit le montant souscrit.

Le **rapport médical** de 4 pages doit être rempli par un médecin.

**Examen de sang type 1** : Numération globulaire avec formule sanguine + Plaquettes + Vitesse de sédimentation + Glycémie + Cholestérol, HDL LDL + Transaminases ASAT, ALAT + Test de dépistage VIH par deux techniques différentes + Triglycérides + Créatinine + Gamma GT.

**Examen de sang type 2** : Examen de sang type 1 + Tests de dépistage hépatite B et C.

**Test continurie** : détecte les signes du tabagisme passif chez les non fumeurs

**Examen Cardiologique** : ECG au repos avec compte rendu + rapport détaillé du cardiologue + Echographie cardiaque avec compte rendu.

**Examen urinaire** : Sucre + Albumine + Hématies.

Si ces examens ont décelé un risque de santé compromettant la souscription du contrat, l'assuré se trouve dans l'obligation de contacter une assurance spécialisée dans la couverture des personnes dites « à risques ».

Les frais médicaux engagés par le demandeur sont intégralement remboursés par l'assureur une fois l'adhésion validée. Ces frais sont également pris en charge en cas de refus de contracter par l'assureur. En somme, les frais restent à la charge du client si c'est lui qui ne donne pas suite à la demande d'adhésion sans raisons valables (le refus à une proposition sous conditions de la part de l'assureur est une raison valable).

En simplifiant, le mécanisme est le suivant : Le versement de la prime crée le contrat. Cette dernière peut être unique, périodique ou viagère. Son montant est déterminé en fonction de l'âge du souscripteur, de son sexe, de son état de santé, de la durée de son engagement et bien sûr du montant des capitaux garantis en cas de décès. Cette somme peut être versée, sous forme de capital ou de rente viagère, réversible ou non, dont le montant est fonction du capital dû, du tarif en vigueur à la date de liquidation et de l'âge des bénéficiaires au moment de la demande.

### **c) Les frais inhérents au contrat**

Tous les assureurs ne présentent pas les frais liés à ce type de contrat de la même manière. Certains préfèrent ne pas demander de frais à la souscription de manière à ne pas brusquer le client et prélever ces frais sur la durée du contrat, d'autres font l'inverse. Il peut même exister une dégressivité de ces frais d'entrée. Par exemple certains assureurs appliquent un tarif de 4,5% jusqu'à 15 000 € de versement puis 2,5% au-delà.

D'une manière générale, les frais d'entrée sont généralement autour de 4%, négociables comme dans une assurance vie épargne. Les frais de gestion fluctuent autour de 1% par an.

En ce qui concerne les rachats, les frais prélevés sont en moyenne de 5% pendant les 10 premières années du contrat puis gratuits ensuite.

Les rachats sur le contrat ne sont plus possible sans l'accord des bénéficiaires dès lors que la clause bénéficiaire a été acceptée.

### 3) Affectation des primes

Un contrat vie entière est un véritable contrat d'assurance décès comportant des garanties de prévoyance mais ce n'est pas un produit à fonds perdus car il dispose également d'un volet épargne.

Une partie des primes sert donc à financer l'achat de la protection (comme dans une Temporaire Décès) tandis que l'autre partie capitalise au sein d'un fonds euros et permet à l'assuré de disposer d'une valeur de rachat (comme dans une assurance vie épargne).

L'existence de cette valeur de rachat est conditionnée par le fait que le contrat ait au moins 2 ans ou que 15% des cotisations prévues au minimum aient été payées. Cela ne s'applique évidemment pas dans le cas d'une prime unique.

Coût de la protection et affectation de la prime unique en fonction de l'âge :

| Age                                   | 40        | 50        | 60        | 70        |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Capital assuré                        | 200 000 € | 200 000 € | 200 000 € | 200 000 € |
| Prime unique à verser                 | 153 821 € | 168 407 € | 183 168 € | 197 580 € |
| Valeur de Rachat l'année du versement | 131 800 € | 144 278 € | 156 910 € | 169 124 € |
| % de la prime affectée à l'épargne    | 83.29 %   | 83.28 %   | 83.27 %   | 83.17 %   |

*Simulateur assurance vie entière contrat LEGATEO*

On voit que sur le contrat proposé par cet assureur, il y a entre 83% et 83.5% de la prime unique qui est affecté à l'épargne, la différence entre la prime versée par le souscripteur et la valeur de rachat du contrat représente le coût de la protection et les frais. Dans le cas d'un contrat à primes viagères, ce rapport tombe à 55% pour la première année de cotisations puis augmente tout au long de la durée du contrat.

Pour assurer le même montant de capitaux décès, la valeur de la prime exigée par l'assureur est, toutes choses égales par ailleurs, logiquement corrélée avec l'âge de l'assuré.

La partie épargne du contrat progresse d'années en années au rythme des fonds euros. A l'inverse des contrats d'assurances vie capitalisation, il n'est pas possible de placer les sommes investies sur des OPCVM ou d'inclure des SCPI, l'ensemble des primes est affecté sur un support sans risque; le fonds euros.

Le rendement du contrat est fonction de deux critères : le taux technique et la participation aux bénéfices.

- Le **taux technique** est le taux minimum garanti par l'assureur, il est plafonné à 60 % du taux moyen des emprunts d'état (TME) qui correspond au rendement moyen des

emprunts d'état et des obligations assimilables du trésor (OAT) émises par l'état français, à taux fixe, et d'une durée supérieure à 7 ans. A titre d'exemple, le TME de l'année 2013 était de 2.26%, le taux technique du fond euros d'un contrat d'assurance vie ne pouvait donc pas dépasser  $2.26\% \times 60\% = 1.36\%$  sur cette période

- La **participation aux bénéficiaires** : La loi oblige les compagnies d'assurances à faire participer les assurés aux bénéficiaires techniques et financiers qu'elles réalisent dans une proportion au moins égale à 85%. La partie non distribuée est utilisée pour constituer des réserves (Provision pour Participation aux Excédents PPE) qui seront utiles dans les années où la conjoncture sera moins favorable. Ce système permet de lisser la rémunération donnée d'une année sur l'autre.

#### 4) Rédaction de la clause bénéficiaire

Un soin particulier doit être apporté à la rédaction de la clause bénéficiaire. En l'absence de désignation ou en cas d'ambiguïté, les capitaux décès du contrat seront réintégrés à la succession, faisant perdre à la Vie Entière son utilité principale; l'optimisation de la succession.

Si le ou les bénéficiaires désigné(s) décède(nt) avant l'assuré, la clause peut devenir caduque. Pour éviter ce désagrément, il faut toujours prévoir des bénéficiaires de second rang « mon conjoint, ou à défauts, mes enfants nés ou à naître »

Une autre précaution à prendre est de ne pas désigner le bénéficiaire uniquement par son nom mais par le lien qui l'unit à l'assuré. Par exemple on préférera « mon conjoint, non divorcé, non séparé de corps, non engagé dans une procédure de divorce ou de séparation de corps, au jour de mon décès » à « Mme Dupont » pour éviter qu'en cas de divorce post-rédaction, l'ex conjoint puisse revendiquer le bénéfice du contrat. La clause s'apprécie au moment du décès de l'assuré, c'est donc le conjoint au moment du décès qui percevra les sommes versées.

Nous avons vu qu'en vertu de l'article L. 132-21 du code des assurances, le souscripteur dispose d'une faculté de rachat qui lui donne la possibilité d'interrompre son contrat avant le terme et d'obtenir de l'assureur le versement de la provision constituée au jour de ce rachat.

Cependant, depuis le 18 décembre 2007, si le bénéficiaire du contrat accepte la clause, son titulaire ne peut alors plus jouir de cette faculté ni modifier cette clause sans l'accord du bénéficiaire acceptant.

## 5) Gestion du risque supporté par l'assureur

En acceptant de couvrir l'assuré contre le risque de décès, l'assureur prend lui-même un risque puisque si l'assuré, qui s'est engagé à verser une prime annuelle de 10 000 € pendant 20 ans pour assurer un capital de 300 000 €, décède dans les premières années, l'assureur aura à verser cette somme aux bénéficiaires alors même qu'il n'a touché que quelques milliers d'euros.

Pour faire face à ce risque, tant que la compagnie n'a pas encore atteint les 2000 clients, elle va conclure un accord avec une compagnie de réassurance pour se couvrir et ainsi partager le risque. C'est-à-dire que si le client décède dans les premiers mois du contrat, la compagnie d'assurance versera seulement la moitié des capitaux décès et la compagnie de réassurance (SCOR, MARSH, MunichRe...) versera l'autre moitié.

Une fois le quota de 2000 clients dépassé, le risque est mutualisé, même si 100 clients décèdent la première année, cela représentera moins de 5% du nombre total de clients de l'assureur et les primes reçues de l'ensemble des assurés seront suffisantes pour permettre à la compagnie de faire face aux paiements des capitaux décès aux bénéficiaires des assurés décédés.

Nous disions dans la partie précédente qu'une partie des primes versées servait à financer l'achat de la protection. Techniquement, il serait plus juste de dire que l'assureur provisionne pour se prémunir contre son risque immédiat.

Utilisons un exemple pour illustrer cela : A la fin de l'année 1 la compagnie a encaissé 10 000 € et doit verser en cas de décès 200 000 €. Or la valeur de rachat du contrat à la fin de l'année 1 ne sera pas de 10 000 € mais de 6 500 € (environ 65 % pour des primes temporaires mais variant en fonction de l'âge de l'assuré et de la durée de cotisations comme nous l'avons vu plus haut). Ces 3 500 € prélevés vont être mis de côté par l'assureur pour couvrir le risque immédiat de décès et une partie du risque futur. En effet, la compagnie prélève un peu plus que la provision du simple risque immédiat qu'elle supporte l'année 1 pour provisionner le risque futur. L'année 2, la compagnie va une nouvelle fois prélever la provision du risque immédiat de l'année 2 et une partie du risque futur. Ce prélèvement sera moindre car il y a une année de risque en moins à provisionner. Le prélèvement effectué sur la prime annuelle est donc dégressif tout au long de la durée du contrat.

Après l'achèvement de la période de cotisations d'un contrat Vie Entière à primes temporaires, il n'y a plus de primes à verser. Le contrat n'est donc plus financé mais continue à bénéficier de la participation aux bénéfices et donc à prendre de la valeur. Si l'assureur n'a pas prélevé chaque année pour le risque immédiat et le risque futur, il n'aura pas provisionné suffisamment dans le cas où la durée de vie de l'assuré dépassait celle prévue par les tables de mortalité. Les capitaux décès à verser ne seront plus alors de 300 000 € mais bien supérieurs. (Cf annexe 1 Augmentation des capitaux décès grâce à la participation aux bénéfices.)



## **6) Possibilités accessoires offertes dans la plupart des contrats**

### **a) Faculté de renonciation**

Le souscripteur peut revenir sur sa souscription pendant trente jours calendaires révolus à partir du moment où il a reçu le certificat d'adhésion.

Cette renonciation doit être adressée à la compagnie d'assurance par lettre recommandée avec accusé de réception.

L'assureur reverse alors l'intégralité des sommes reçues dans un délai maximum de trente jours à compter de la réception de la lettre.

Au terme de ce délai, les sommes non restituées produisent de plein droit des intérêts au taux légal majoré de 50% durant deux mois. Après ces deux mois, le taux légal est majoré de 100%.

### **b) Souscription sur deux têtes**

La souscription sur deux têtes permet au contrat de perdurer au delà du décès du premier des deux époux. L'avantage engendré par cette possibilité peut être colossal. En effet, après le 1<sup>er</sup> décès, les cotisations prévues non encore payées sont présent en charge par l'assureur jusqu'à leur terme normal prévu à la souscription. Les capitaux décès seront versés aux bénéficiaires au moment du second décès.

Une condition doit être respectée pour qu'un couple puisse souscrire le contrat sur deux têtes : ils doivent être mariés sous un régime communautaire.

### **c) Revalorisation des garanties et des cotisations**

Lorsque cette option a été souscrite, chaque année, à la date anniversaire du contrat, les cotisations et les capitaux garantis sont revalorisés proportionnellement au taux de la participation aux excédents.

Le souscripteur peut décider de renoncer à cette option s'il en fait la demande au moins quinze jours avant la date anniversaire de son contrat.

Cette option est choisie par la quasi-totalité des assurés car s'ils vivent longtemps, le bénéfice dégagé dépasse largement le surcroît d'effort de cotisation. (cf Annexe 1 : Augmentation des capitaux décès grâce à la participation aux bénéfices)

Il faut savoir que la durée moyenne d'un contrat vie entière est de 15 à 18 ans, soit parce qu'il y a eu décès de l'assuré, soit parce qu'il a été racheté.

On peut voir sur l'annexe 1 qu'après 16 ans de cotisations, si l'assuré n'a pas opté pour cette option, il aura au total versé 143 688 € et supposons qu'il décède cette même année, il offrira à ses bénéficiaires un capital de 200 000 €.

S'il avait choisi l'option, il aurait certes versé 27 000 € de prime en plus sur la période mais les capitaux décès seraient supérieur de plus de 85 000 € ! Plus l'assuré reste sous contrat longtemps, plus la différence devient flagrante car il ne paie plus de cotisation mais la garantie décès, elle, ne cesse d'augmenter grâce à la participation aux excédents.

#### **d) Garanties complémentaires : capital décès accidentel**

L'adhérent a jusqu'à son 65<sup>ème</sup> anniversaire pour souscrire à cette option. Cette garantie lui assure le versement d'un capital supplémentaire si le décès ou la perte totale et irréversible d'autonomie survient par accident. En contrepartie, une cotisation supplémentaire et constante tout au long de la durée du contrat est demandée par l'assureur. Un bémol cependant : cette garantie cesse ces effets dès que l'assuré fête son 65<sup>ème</sup> anniversaire.

#### **e) Garanties différées**

Certains assureurs permettent la mise en place d'un système de garanties différées par lequel il est prévu de n'appliquer la garantie qu'à partir d'une certaine date. Le capital sera alors versé aux bénéficiaires uniquement si le décès survient après l'expiration de la période initialement prévue. Ainsi, l'assuré cotise jusqu'à sa retraite sans acquérir aucune protection immédiate mais, dès qu'il cesse son activité, la garantie se met en marche. Cela peut être très utile pour un quadragénaire qui souhaite offrir à ses proches une protection en cas de décès lorsqu'il sera à la retraite (lorsque ses garanties professionnelles prendront fin). Malgré l'absence de protection sur cette période, une partie des cotisations versées reste quand même disponible sous forme de valeur de rachat si l'assuré prend une contre assurance.

#### **f) Modification des garanties**

Le souscripteur peut, chaque année à la date anniversaire de son contrat, demander la modification du capital garanti ou du niveau de ses cotisations. Si l'assuré souhaite augmenter le montant de la garantie décès, l'assureur se réserve le droit de procéder à de nouvelles formalités médicales comme lors de la conclusion d'un nouveau contrat.

## g) Avances

Comme dans un contrat d'assurance vie épargne, le souscripteur peut à tout moment demander le versement d'une avance sur son contrat. Chez la plupart des assureurs, le montant demandé lors de l'avance ne peut excéder 80% de la valeur de rachat du contrat. Le taux appliqué à cette avance correspond au dernier taux de participation aux excédents connu pour cette catégorie de contrat majoré de 0.50%.

En cas de rachat total ou de versement des capitaux décès, les sommes dues par l'assureur au souscripteur où aux bénéficiaires sont versées après remboursement des avances capitalisées.

## 7) Les avantages fiscaux

### a) Imposition à l'IR des rachats partiels ou totaux

Pour ce qui est des rachats, la fiscalité de la vie entière s'aligne sur celle de l'assurance vie épargne, à savoir pour les versements effectués à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998 :

| Age du contrat       | Taux d'imposition du rachat total ou partiel<br>(2 choix : PFL ou IR)   |   |
|----------------------|---|---|
| Moins de 4 ans       | Prélèvement Forfitaire Libératoire Fiscal de <b>35%</b> +<br>Prélèvements sociaux*  | Imposable à l'impôt sur le revenu + Prélèvements sociaux*   |
| Entre 4 ans et 8 ans | Prélèvement forfaitaire Libératoire de <b>15%</b><br>+<br>Prélèvements sociaux*   | Imposable à l'impôt sur le revenu<br>+<br>Prélèvements sociaux*   |
| Après 8 ans          | Prélèvement forfaitaire Libératoire de <b>7.5%</b> . Un crédit d'impôt de 345€ pour un célibataire et 690€ pour un couple est attribué.<br>+<br>Prélèvements sociaux* | Imposable à l'impôt sur le revenu après abattement annuel de <b>4600 euros</b> pour une personne célibataire ou <b>9200 euros pour un couple</b> +<br>Prélèvements sociaux* |

Le taux des prélèvements sociaux (CSG, RDS, Etc.) est actuellement de 15.5%



### b) Le point fort de la vie entière : La fiscalité de la succession

La loi de finances pour 1999 a instauré un mode de calcul pour déterminer l'assiette imposable en cas de décès pour les contrats d'assurance vie entière.

« Pour les contrats rachetables et pour ceux qui comportent à la fois des garanties d'épargne et de prévoyance, comme la Vie Entière, l'assiette taxable est constituée par la valeur de rachat du contrat au jour du décès de l'assuré [...] à laquelle s'ajoute la prime résultant de la multiplication du montant du capital décès par le taux de mortalité qui correspond à l'âge de l'assuré lors de son décès » selon la formule suivante :

$$Q_x = \frac{L_x - (L_x + 1)}{L_x}$$

$Q_x$  est la probabilité de décès et  $L_x$  le nombre de vivants à un âge donné selon les tables de mortalité.

Lors du décès du souscripteur, le capital épargné revient automatiquement au(x) bénéficiaire(s) désignés du contrat.

Selon la législation actuellement en vigueur, ces derniers bénéficient d'une fiscalité avantageuse car le capital reçu ne rentre pas dans la succession. Néanmoins, cet avantage dépend de l'âge du souscripteur au moment où il a effectué ses versements (avant ou après ses 70 ans).

Comparons la fiscalité en cas de succession de l'assurance vie épargne et de la Vie entière à travers un exemple simple.

Hypothèses : Age de l'assuré : 50 ans, décès à 60 ans

Bénéficiaires du contrat : Ses 2 enfants

Rendement : les primes sont placées sur un fond euros à 3,50 %

Durée de versement des primes périodiques : 15 ans

Contrat Vie Entière avec option revalorisation des garanties et des cotisations

Tableau comparatif : fiscalité en cas de décès

| <b>Assurance Vie</b>                                 |  | <b>Vie entière</b>                                  |                                       |
|--|--|---|---------------------------------------|
| <b>Versements</b>                                    | 32 257 € / an                          | <b>Versements KDC</b>                               | 32 257 € / an<br>500 000 €            |
| <b>Valeur du contrat au moment du décès (+10ans)</b> | 378 407 €                              | <b>Valeur des KDC (+10 ans)</b>                     | 624 600 €                             |
|  |  | <b>Valeur de rachat (+10 ans)</b>                   | 331 600 €                             |
|  |  | <b>Qx = 0.78 % multiplié par (624 600 – 331600)</b> | 2285 €                                |
| <b>Assiette taxable</b>                              | 378 407 €                              | <b>Assiette taxable</b>                             | 333 855 €                             |
| <b>Capital exonéré (990 i)</b>                       | 305 000 €                              | <b>Capital exonéré (990 i)</b>                      | 305 000 €                             |
| <b>Taxation (20% x 73 407)</b>                       | 14 681 €                               | <b>Taxation (20% x 28 885)</b>                      | 5 777 €                               |
| <b>Capital transmis net de droit de succession</b>   | 378 407 – 14 681 =<br><b>363 726 €</b> | <b>Capital transmis net de droit de succession</b>  | 624 600 – 5 777 =<br><b>618 823 €</b> |

Pour la même cotisation périodique (32 257 € / an) on constate un écart de 255 097 € dans les capitaux nets qui seront transmis au(x) bénéficiaire(s). Cet écart s'explique par le fait que les droits de succession s'appliquent uniquement sur la valeur de rachat du contrat et non sur le montant des capitaux décès, l'assiette est donc réduite. Cela fait de la Vie Entière le produit qui répond le mieux à l'objectif de transmission que peut rechercher un assuré.

Si une partie des primes avait été versées après l'âge de 70 ans, ce n'est pas l'article 990i mais le 757B qui entrerait en application. L'abattement serait alors de 30 500€ pour l'ensemble des bénéficiaires pour la part de la valeur de rachat correspondant aux versements effectués après 70 ans. L'article 990i s'appliquerait toujours pour la part de la valeur de rachat correspondant aux versements réalisés avant 70 ans.

### **c) Déductibilité des primes : le flou domine**

Un élément favorable à l'assurance décès, qu'elle soit temporaire ou viagère, est la défiscalisation des cotisations versées dans le cadre de la loi « Madelin ».

Cette loi du 11 février 1994 relative à l'initiative et à l'entreprise individuelle permet aux travailleurs non salariés (TNS) de déduire les cotisations qu'ils versent chaque année pour se constituer un complément de retraite par capitalisation ou acquérir des garanties de prévoyance et de complémentaire maladie (Article 41).

La montant de la déduction est plafonné par :

- un forfait de 10% du Plafond Annuel de la Sécurité Sociale (PASS) soit 3754.80 € pour 2014

Ou

- 10% du revenu professionnel limité à 8 PASS augmenté de 15% du revenu compris entre 1 et 8 PASS

Cependant un problème se pose, certes la Vie Entière, au vu de la loi, est une assurance décès et les primes versées sur ce type de contrat sont déductibles dans les limites citées précédemment mais le fait est que seulement une partie des primes versées sert à financer la garantie décès, l'autre partie finançant le volet épargne.

Dès lors de quelles options dispose le conseiller lors qu'il aborde cette problématique avec son client ? Doit-il lui recommander de déduire les cotisations en faisant abstraction du fait qu'une partie reste disponible sur le contrat ? De ne pas déduire les primes en supposant que l'existence d'une valeur de rachat remet en cause cette déductibilité ?

La logique voudrait que l'on ne puisse déduire qu'une partie de la prime, seulement absolument rien n'est dit par le législateur à ce propos. Alors quel est le risque en cas de contrôle fiscal si l'on a déduit les cotisations ? Quelle est la probabilité que le contrôleur ait la connaissance nécessaire à la remise en cause de la déductibilité de ces primes alors que même la loi reste muette sur le sujet ? Très faible...

#### **d) Un outil d'optimisation de l'ISF**

Les contrats vie entière sont rachetables et sont donc assujettis à l'Impôt sur la fortune pour la valeur de rachat au 1<sup>er</sup> janvier de chaque année quelque soit l'âge du souscripteur et la date de conclusion du contrat. Le montant à déclarer est communiqué par la compagnie d'assurance en début d'année.

Cela signifie qu'en versant les mêmes sommes que sur une assurance vie épargne, l'assuré déclarera une somme inférieure à l'ISF car seule une partie de la prime forme la valeur de rachat du contrat.

La Vie Entière peut également être un moyen de réduire l'impôt sur la fortune sur une longue période grâce à un mécanisme de différé sans contre assurance qui consiste à bloquer l'épargne pendant plusieurs années. Pendant cette période, le contrat ne comporte aucune valeur de rachat ni capital en cas de décès et l'assureur ne doit aucune prestation.

La Vie Entière possède donc de nombreux atouts et, aux vues des caractéristiques énoncées dans cette première partie, se place comme la solution numéro un pour répondre à des besoins de protection et de transmission de patrimoine. Cependant, ce produit a du mal à se faire une place face aux piliers de l'assurance que sont l'assurance vie épargne et la Temporaire Décès. Nous allons chercher à déterminer les raisons de cette situation dans la seconde partie.

## **II) Difficultés de Commercialisation**

Un chiffre illustre parfaitement la situation : Selon Frank Trani, l'accueil qui est fait à cette nouvelle offre par les CGPI est positif. Néanmoins, le délai constaté entre la prise en compte du contrat par le CGPI et la réalisation de la première affaire est relativement long; entre 6 et 18 mois.

Le cabinet LAYS PELLET & ASSOCIES ne fait pas exception à la règle puisque aucun contrat n'a encore été souscrit à l'heure actuelle.

### **A) Le cabinet LAYS PELLET & ASSOCIES**

#### **1) Présentation du cabinet**

LPA est un cabinet de gestion de patrimoine indépendant lyonnais racheté il y a 2 ans à ses membres fondateurs.

Il est aujourd'hui composé de :

- Deux conseillers qui gèrent à la fois le patrimoine des particuliers et des familles mais également des chefs d'entreprises et des professions libérales.
- Une secrétaire qui assure la partie administrative et veille à la conformité suite aux nouvelles exigences de plus en plus lourdes imposées par l'Autorité des Marchés Financiers

L'objectif du cabinet est d'assurer l'accompagnement et le conseil de ses clients dans toutes les étapes du cycle patrimonial (audit, construction et structuration patrimoniale, valorisation du patrimoine, constitution de revenus complémentaires pour la retraite, transmission).

Pour y parvenir, LPA est indépendant dans ses analyses et préconisations et reste libre dans le choix de ses partenaires et fournisseurs pour assurer un service totalement impartial.

La transparence est de mise aussi bien dans les analyses et orientations patrimoniales proposées que dans les modalités d'accompagnement mises en place (honoraires, commissions, lettres de mission...)

Certaines situations nécessitent l'expertise d'autres professions que celle du gestionnaire de patrimoine, c'est pour cela que LPA utilise l'inter professionnalité pour plus de sérénité et d'efficacité, le cabinet travaille conjointement avec des avocats, experts-comptables, fiscalistes, notaires... Cette multi expertise est nécessaire pour pouvoir traiter les besoins du client de façon complète et globale.



Pour réussir sa mission, LPA dispose de nombreux outils dont CGP Partners, un outil unique sur le marché car développé en interne. Il est à la disposition des clients et leurs permet de suivre graphiquement l'évolution de leurs actifs financiers et ainsi de contrôler le respect des objectifs de performances et les contraintes de risque fixés avec le conseiller.

Un système d'information et d'alerte quotidien pour identifier les éventuelles dérives du portefeuille fait également partie de la panoplie de services mise à la disposition du client sur ce logiciel.

Le cabinet utilise Morningstar, un outil qui permet d'analyser en profondeur les caractéristiques quantitatives et qualitatives des portefeuilles et des fonds, pour identifier les causes des dérives sur les portefeuilles des clients et proposer des actions correctives.

Enfin comme la majeure partie des cabinets de gestion, LPA dispose des logiciels Harvest dont Big Expert et O2S pour établir les bilans patrimoniaux et étudier les conséquences juridiques, fiscales et financières des préconisations patrimoniales effectuées, de Click impôts, très utile au moment d'établir les déclarations fiscales pour le compte des clients et Fidroit, une base de données très complète sur les aspects juridiques, fiscaux et législatifs.

## **2) La mission**

Différentes missions m'ont été confiées tout au long de ce stage de 5 mois. Ce dernier débutant en avril peu avant la période fiscale, ma première mission fut, après étude des documents déjà en notre possession, de préparer un courrier personnalisé pour chaque client souhaitant nous déléguer la tâche d'effectuer sa déclaration sur les revenus de 2013. A travers cette lettre, nous demandions aux clients de nous faire parvenir les documents nécessaires pour remplir sa déclaration. (Cf annexe 2 : Courrier client personnalisé)

Une fois cette période intense terminée, de nouvelles missions m'ont été proposées. La 1<sup>ère</sup> fut de rentrer informatiquement sur les logiciels Big Expert, O2S et Click impôts toutes les informations des clients que nous avons uniquement sur support papier. La mission suivante fut de constituer un dossier complet d'une soixantaine de pages en collaboration avec mon maître d'apprentissage Aurélie Berthillot. Ce rapport était constitué d'un bilan patrimonial pour faire un point sur la situation actuelle du client et en faire ressortir les faiblesses. Ensuite nous avons proposé plusieurs préconisations et présenté leurs répercussions sur les revenus du client et discuté directement avec lui lors d'un rendez-vous pour étudier la solution la plus appropriée à sa situation. Durant les mois de juillet et août, période où l'activité est moins intense, ma mission principale fut de répondre aux questions de clients potentiels sur des problématiques variées comme la défiscalisation, les placements tels que l'assurance vie, les groupements fonciers forestiers ou les SCPI... L'objectif est de satisfaire le prospect de manière à ce qu'il traite avec nous pour son besoin immédiat pour ensuite, assurer le suivi de son patrimoine à long terme.

### 3) 1<sup>ères</sup> approches de la Vie Entière

L'idéal lorsque l'on aborde ce thème pour la première fois est bien sûr de le faire à l'occasion d'un rendez-vous après avoir décelé des manques au niveau de la prévoyance dans le patrimoine d'un client. Hélas, Il est parfois difficile d'avoir des entretiens avec certains d'entre eux pour des raisons géographiques, d'âge ou de disponibilité. Pour susciter l'intérêt de ces derniers et leur faire découvrir l'existence de ce produit, un courrier type transmis par le fournisseur est mis à la disposition des conseillers. Le voici :

« Cher client,

Les solutions patrimoniales que j'ai pu vous apporter à ce jour concernaient surtout les aspects financiers et fiscaux de votre patrimoine (valorisation de l'épargne, obtention de revenus complémentaires, optimisation fiscale...). Je n'ai pas suffisamment abordé avec vous l'aspect « Protection » :

- **Protection de la famille**
- **Protection du patrimoine privé**
- **Préparer la transmission de votre patrimoine**

Ce volet « prévoyance » constitue aujourd'hui, dans un monde globalisé et incertain, une nécessaire obligation de conseil pour moi et représente une réelle protection pour vous.

Or l'apparition sur le marché d'une solution innovante, rentable et correctement tarifée (les primes payées pour acquérir un capital très élevé à transmettre ne sont pas à fonds perdus) me conduit à vous informer de cette opportunité.

Les principaux avantages de ce produit, en cas de décès ou d'invalidité, sont :

- Préserver les intérêts du conjoint survivant
- Empêcher le morcellement du patrimoine
- Equilibrer les parts entre héritiers et éviter le problème de l'indivision
- Pour les familles recomposées, permet d'équilibrer sa succession entre les enfants nés de différents mariages.
- Régler les frais divers restant dus (impôts, loyers, frais d'obsèques, emprunts, frais hospitaliers...)

Il est par conséquent judicieux de prendre dès à présent les bonnes dispositions et bénéficier aussi d'une fiscalité particulièrement favorable.

C'est pourquoi j'aurais le plaisir de vous présenter cette solution innovante, très prochainement, à votre convenance.

Dans l'attente de vos disponibilités,

Je vous prie d'agréer, cher client, mes sincères salutations. »

## **B) Des facteurs historiques, conjoncturels et directement liés au produit**

### **1) Confusion avec les contrats mixtes**

Comme nous l'avons vu dans la première partie, la Vie Entière est l'un des plus anciens contrats d'assurance vie, mais il est un peu délaissé aujourd'hui et sans doute à tort. Il a été trop souvent confondu avec un autre contrat qui offre également des garanties en cas de vie et en cas de décès; le contrat mixte. Il rapproche dans un contrat unique les deux mécanismes mais ne les unifie pas pour autant.

A l'inverse des contrats Vie Entière, la partie de la cotisation affectée à l'épargne peut être investie en unités de compte et la garantie décès n'est que temporaire.

Largement commercialisés jusque dans les années 90, ces contrats, souvent chargés en frais, ont réservé une mauvaise surprise aux assurés qui ont pu découvrir une valeur de rachat dérisoire lorsqu'ils ont souhaité racheter leurs contrats avant terme.

Vilipendés par la presse d'abord, par les assurés ensuite puis par une grande majorité des assureurs enfin, les contrats mixtes, accusés d'être trop favorables aux intérêts des distributeurs et des assureurs au détriment de ceux des assurés, ont entraîné avec eux dans les oubliettes les contrats Vie Entière.

C'est la conséquence de cette fausse ressemblance; pour Jacques Avry, administrateur de la compagnie NSM Vie, on a en quelque sorte « jeté le bébé avec l'eau du bain ».

### **2) La culture de l'épargne s'est substituée à celle du risque**

Déjà malmenés suite à la confusion avec les contrats mixtes, les contrats Vie Entière ont cessé d'être d'actualité quand dans le monde de l'assurance, la culture de l'épargne s'est substituée à celle du risque. Le succès des contrats en unités de compte a augmenté en corrélation avec les records successifs des indices boursiers dont personne ne voulait imaginer ne serait-ce que la possibilité d'un déclin.

## Répartition des encours entre assurance vie épargne et garanties de prévoyance

|                               | 2013           | Variation /<br>2012 |
|-------------------------------|----------------|---------------------|
| <b>Cotisations</b>            | <b>137,9</b>   | <b>+ 4,5 %</b>      |
| dont vie et capitalisation    | 118,7          | + 4,8 %             |
| dont santé et accidents       | 19,2           | + 2,5 %             |
| <b>Prestations et rachats</b> | <b>122,2</b>   | <b>- 8,4 %</b>      |
| dont vie et capitalisation    | 108,0          | - 9,7 %             |
| dont santé et accidents       | 14,2           | + 2,8 %             |
| <b>Collecte nette vie</b>     | <b>10,7</b>    | <b>n.s.</b>         |
| <b>Encours vie</b>            | <b>1 456,1</b> | <b>+ 4,1 %</b>      |

Source : FFSA - GEMA

On voit sur ce tableau que 86% des cotisations versées au cours de l'année 2013 ont été effectués sur les assurances vie et capitalisation et donc dans une optique d'épargne. Seulement 14% d'entre elles sont versées pour répondre à un besoin de prévoyance.

Aujourd'hui, pour une majeure partie des français, les mots « assurance vie » renvoient plus à une idée d'épargne que de protection.

### **3) Un produit haut de gamme réservé à une élite**

La Vie Entière a capté seulement 0,30% des cotisations versées en 2013 et la principale raison est évidente, son coût est très élevé. Dans la mesure où il ne s'agit pas d'un produit de masse accessible à tous, sa popularité en pâtit forcément.

Toutes choses égales par ailleurs (âge de l'assuré, santé, montant des capitaux décès, durée de versement des cotisations...), le coût d'un contrat Vie Entière est en moyenne trois fois supérieur à celui d'une Temporaire Décès.

Une personne de 60 ans qui souhaite assurer un capital de 300 000 € devra s'acquitter d'une prime annuelle de 18 500€ pendant 20 ans. On peut considérer cela acceptable pour une personne gagnant au moins 90 000€ par an car cela signifie qu'elle allouera environ 20% de ses revenus au contrat, or seulement 1% de la population française touche un revenu annuel supérieur à 90 000€

Bien sûr il reste possible de moduler le montant de la prime à verser selon la capacité d'épargne du client en ajustant la durée de cotisation ou en réduisant le montant de la garantie décès mais la Vie Entière n'en reste pas moins un produit de luxe réservé à une minorité.

#### **4) La concurrence des contrats temporaires décès à couverture large**

Axa avance une explication à la position réduite de la Vie Entière en France; « La demande pour ce genre de garanties étant restée marginale, nous n'en commercialisons pratiquement plus aujourd'hui »; il explique mettre d'avantage l'accent sur les formules de type temporaire décès à couverture large en terme d'âge limite, 80 ans pour le contrat Héliade et 100 ans pour le contrat Primordial même s'il ne peut être souscrit après l'âge de 70 ans.

BNP Paribas assurance est sur la même longueur d'onde « la gamme d'assurance temporaire couvre l'ensemble des besoins de nos distributeurs » estime son responsable marketing prévoyance, Gilles Favier.

#### **5) Les facteurs directement liés au CGP**

Frank Trani présente, à travers des réunions d'informations, les perspectives offertes par les contrats vie entière auprès de nombreux CGP tout au long de l'année; il témoigne de difficultés rencontrées par les conseillers pour s'attribuer la Vie Entière « Il y a une véritable culture profondément ancrée chez les CGP, celle du rendement ». Il a pu se rendre compte que lorsque l'on fait appel à des produits de prévoyance, le conseiller sort de sa zone de confort car la profession n'a pas développé cette culture là.

Les professionnels en place aujourd'hui et dotés d'une expérience importante ont acquis des réflexes au cours de leurs carrières :

- Marché des actions, PEA, OPCVM pour aller chercher de la performance
- Fonds euros d'une assurance vie pour épargner sereinement
- Dispositifs de réduction d'impôts, FIP, FCPI pour une optimisation fiscale
- Création de sociétés civiles pour gérer un patrimoine
- PERP pour la retraite
- etc...

Le réflexe « prévoyance » ne fait pas partie de cette panoplie, « Les CGP ont plus de mal à aborder le thème de la Vie Entière car il s'agit d'une approche psychologique complètement

différente. Ce sont les personnes elles-mêmes qui sont concernées et plus seulement leur argent. »

Aujourd'hui, seulement 40 cabinets en France sont en mesure de proposer une offre Vie Entière à leur clientèle car même si les CGP adhèrent intellectuellement au produit, ils ne savent pas forcément comment s'y prendre face aux clients. Cela demande un effort supplémentaire car il est plus facile pour le conseiller de continuer à vendre ce qu'il a l'habitude de vendre; les clients connaissent bien le produit, les réflexes sont acquis, le sujet est maîtrisé. Aborder ce nouveau thème de la Vie Entière nécessite d'utiliser une nouvelle démarche, d'acquérir de nouvelles connaissances car ils n'auront pas forcément les réponses à toutes les questions posées par les clients et cela peut représenter une source d'inquiétude.

## **C) Les raisons d'espérer un développement dans le futur**

La Vie Entière est certes aujourd'hui un outil qui n'est pas utilisé par les banques et très peu par les conseillers indépendants mais il existe plusieurs raisons qui peuvent nous laisser espérer à un retour sur le devant de la scène.

### **1) Avantages pour les CGPI**

Ces contrats procurent des avantages certains pour le CGP, avantages qui peuvent le pousser à faire l'effort de sortir de son confort pour intégrer la Vie Entière au sein de sa panoplie de produit.

#### **- Différenciation face à la concurrence :**

Il s'agit d'un outil incontournable pour une diversification patrimoniale optimisée qui permet aux conseillers qui l'utilisent d'avoir une réelle offre de différenciation et d'innovation face aux autres intervenants qui se trouvent être de plus en plus nombreux. Le nombre CGPI a en effet doublé durant les 10 dernières années et les banques ne cessent de développer leur pôle gestion de patrimoine.

C'est également un produit d'ingénierie patrimoniale permettant d'offrir aux clients une palette complète pour l'optimisation de leurs droits de succession et de leur ISF. Recourir à une société civile immobilière est très pertinent lorsqu'il s'agit de transmettre du patrimoine immobilier mais pour un client qui souhaite transmettre du capital pour diverses raisons (paiement des droits de succession, léguer un pécule à ses enfants...), avoir un outil comme la Vie Entière à proposer semble essentiel.

### **- Rémunération attractive de l'intermédiaire :**

Même si ce n'est pas l'élément que le conseiller regarde en premier au moment de préconiser un produit, il s'agit d'une donnée qu'il ne faut pas négliger, celle de la rémunération significative conforme à la haute technicité du produit. Evidemment, le commissionnement varie selon les compagnies d'assurance. Certaines vont offrir de fortes commissions sur les primes tandis que d'autres privilégieront la rémunération sur encours mais quelque soit le système de rémunération de l'intermédiaire, la Vie Entière est bien plus attrayante pour le conseiller que l'assurance vie épargne, même investie en unités de compte.

Prenons l'exemple du contrat LEGATEO II commercialisé par le cabinet LAYS PELLET & Associés :

- Pour les contrats à cotisation unique, le commissionnement varie de 6% à 8% selon le montant de la prime versée.
- Pour les versements périodiques :
  - 40% sur les primes de la première année
  - 10% sur les primes de la deuxième année
  - 4% sur les primes à partir de la troisième année et jusqu'au terme
- En ce qui concerne la provision sur encours, le contrat offre une rémunération annuelle de 0,20% de la provision mathématique (valeur de rachat)

## **2) Persistance du marasme boursier**

Nous disions dans une partie précédente sur la substitution de la culture de l'épargne à celle du risque que le succès des unités de compte auprès des ménages français était dû en partie à la performance spectaculaire des indices boursier jusqu'en 2007. Or, même si l'on aperçoit des signaux encourageants du côté de la bourse, la crise financière récente a engendré un manque de confiance de l'investisseur particulier qui garde à l'esprit que tout peut s'écrouler en l'espace de quelques mois. Cette défiance vis-à-vis des marchés financiers pourrait entraîner, à court ou moyen terme, un désinvestissement plus ou moins important en fonction de la conjoncture future, des supports en unités de compte vers des produits moins risqués.

A cette donnée s'ajoute celle de l'augmentation sans cesse du coût de la vie. La nécessité de protéger ses proches devient une préoccupation de plus en plus importante pour les français.

Cette perspective est encourageante pour le marché de la prévoyance et donc pour la Vie Entière qui pourrait renaître de ses cendres dans les décennies à venir.

## Illustration de la volatilité du CAC 40 depuis l'an 2000



La Vie Entière présente l'avantage d'être décorrélée de la volatilité des marchés financiers; une fois le contrat mis en place, ni le client, ni le conseiller n'a à s'inquiéter des fluctuations de la bourse. Cela ne changera ni les cotisations que l'assuré doit verser, ni la rémunération que va toucher le conseiller. C'est un gage de sérénité pour les deux parties.



## CONCLUSION

Tout au long de l'élaboration de ce mémoire, j'ai pu constater qu'un produit présentant de nombreux avantages aussi bien pour le conseiller que pour son client, peut tout de même connaître des difficultés à s'imposer parmi la masse de produits à la disposition des conseillers patrimoniaux

Dans un premiers temps, nous avons commencé par étudier les étapes historiques de l'assurance qui ont abouti à la situation actuelle et à la popularisation de l'assurance vie épargne.

Nous avons ensuite consacré une grande partie de l'exposé à l'étude des objectifs et du fonctionnement des contrats Vie Entière pour découvrir que c'est l'outil qui répond aujourd'hui le mieux à un objectif de transmission de patrimoine grâce à ses caractéristiques techniques et à la fiscalité actuellement en vigueur.

A partir de là, nous avons cherché à comprendre comment un instrument présentant de telles qualités pouvait être si peu répandu et nous avons découvert que cette situation était la résultante de facteurs conjoncturels, propres au produit mais également d'éléments directement liés au CGP.

Il existe des raisons qui peuvent laisser espérer un développement de la Vie Entière à court ou moyen terme : c'est un outil patrimonial innovant dont le maniement nécessite une certaine technicité qui n'est pas hors de portée pour un professionnel confirmé. Il lui permet de se démarquer de la concurrence tout en s'assurant une rémunération stable et sûre pendant de longues années au moment où celle qui découle de la rétrocession d'une partie des droits d'entrée et des frais de gestion des contrats d'épargne retraite a tendance à diminuer.

Ces derniers temps, une prise de conscience collective se développe : l'assurance vie stagne et arrive peut être au terme de son développement, la profession va devoir se tourner vers la prévoyance et devrait être amenée à redécouvrir les charmes de la Vie Entière.

## ANNEXES

### Annexe 1 : Augmentation des capitaux décès grâce à la Participation aux bénéfices

| Age | Après n années | Min Garanti Tx Tech = 1,25 % |                   |           | Avec taux de PB = 2,25 % |                   |           |
|-----|----------------|------------------------------|-------------------|-----------|--------------------------|-------------------|-----------|
|     |                | Cumul versements             | Valeurs de rachat | Cap Décès | Cumul versements         | Valeurs de rachat | Cap Décès |
| 40  | 1              | 8 980                        | 6 009             | 200 000   | 8 980                    | 6 144             | 204 500   |
| 41  | 2              | 17 961                       | 12 984            | 200 000   | 18 163                   | 13 575            | 209 101   |
| 42  | 3              | 26 941                       | 20 016            | 200 000   | 27 552                   | 21 397            | 213 806   |
| 43  | 4              | 35 922                       | 27 103            | 200 000   | 37 153                   | 29 626            | 218 617   |
| 44  | 5              | 44 902                       | 34 247            | 200 000   | 46 969                   | 38 277            | 223 536   |
| 45  | 6              | 53 883                       | 41 452            | 200 000   | 57 006                   | 47 372            | 228 565   |
| 46  | 7              | 62 863                       | 48 721            | 200 000   | 67 269                   | 56 933            | 233 708   |
| 47  | 8              | 71 844                       | 56 064            | 200 000   | 77 764                   | 66 987            | 238 966   |
| 48  | 9              | 80 824                       | 63 487            | 200 000   | 88 494                   | 77 563            | 244 343   |
| 49  | 10             | 89 805                       | 74 733            | 200 000   | 99 465                   | 93 357            | 249 841   |
| 50  | 11             | 98 785                       | 82 736            | 200 000   | 110 684                  | 105 679           | 255 462   |
| 55  | 16             | 143 688                      | 124 398           | 200 000   | 170 678                  | 177 593           | 285 524   |
| 58  | 19             | 170 629                      | 151 019           | 200 000   | 210 012                  | 230 481           | 305 234   |
| 59  | 20             | 179 610                      | 160 228           | 200 000   | 223 718                  | 250 037           | 312 102   |
| 60  | 21             | 179 610                      | 161 533           | 200 000   | 223 718                  | 257 745           | 319 124   |
| 65  | 26             | 179 610                      | 167 971           | 200 000   | 223 718                  | 299 557           | 356 678   |
| 80  | 41             | 179 610                      | 185 027           | 200 000   | 223 718                  | 460 713           | 497 996   |
| 90  | 51             | 179 610                      | 192 329           | 200 000   | 223 718                  | 598 239           | 622 098   |

Ici, un homme de 40 ans souhaite assurer un capital de 200 000 € et sa capacité d'épargne lui permet de financer le contrat par le versement de primes périodiques annuelles de base de 8 900 € sur 20 ans.

Le tableau de gauche indique les valeurs minimums de l'adhésion. Celui de droite simule l'évolution du contrat en prenant en compte l'option, fréquemment choisie par les clients, de revalorisation des cotisations et des garanties et la participation aux excédents.

On voit qu'à partir de la 20<sup>ème</sup> année, l'assureur ne reçoit plus aucune prime de la part de l'assuré dont la somme totale des versements s'élève à 223 718 €. S'il décède à cette date, l'assureur versera aux bénéficiaires la somme de 312 102 €. Mais si le client décède 20 ans plus tard à l'âge de 80 ans, l'assureur devra alors verser près de 500 000 € alors qu'il n'aura pas reçu un euros de plus de la part de l'assuré.

L'assureur est donc dans l'obligation de provisionner pour faire face à l'augmentation des capitaux décès qu'il devra verser si l'assuré a une durée de vie plus longue qu'estimée par les tables de mortalité.

## Annexe 2 : courrier client personnalisé



Conseiller en Investissements Financiers référencé sous le n°A035800 par la Chambre des Indépendants du Patrimoine, association agréée par l'Autorité des Marchés Financiers

Courtier d'assurance enregistré à l'ORIAS sous le n°07 001 159 ([www.orias.fr](http://www.orias.fr))

Monsieur DUPONT Jean  
15 rue de l'IAE  
38100 Grenoble

Lyon, le 15 avril 2014

Monsieur DUPONT Jean ,

Dans le but de remplir convenablement votre déclaration de revenus 2014 et votre déclaration ISF, pourriez-vous nous transmettre votre avis d'imposition 2013 ainsi que les éléments suivants :

Déclaration de revenus 2014 :

Pour la Déclaration Générale (n°2042) :

- Les justificatifs de vos revenus
  - Montant des salaires
  - Pension de retraite
  - BIC
  - BNC
  - BA
- Le décompte des opérations sur vos valeurs mobilières
  - Assurances Vie (en cas de rachat)
  - Contrats de Capitalisation (en cas de rachat)
  - Comptes titres (en cas de rachat)
- Les charges déductibles
  - Pensions alimentaires
  - Epargne retraite
  - Autres...
- Les réductions et crédits d'impôts
  - Dons (reçus fiscaux)
  - Cotisations syndicales
  - Enfants scolarisés (certificat de scolarité)
  - Frais de garde
  - Salariés à domicile (attestation fiscale)
  - Travaux d'habitation principale (facture)
  - Investissements divers (loi Scellier, loi Censi-Bouvard, forestiers...)



Chambre  
des indépendants  
du patrimoine

Lajys-Pellet & Associés

64 rue de la République - 69002 LYON

Tél 04 72 69 06 70 - Fax 04 72 69 06 71

[contact@lapatrimoine.com](mailto:contact@lapatrimoine.com)

S.A.R.L. au capital de 290 136 Euros  
R.C.S. Lyon B 379 388 143 - Responsabilité Civile Professionnelle n° 220918

**Pour la Déclaration des Revenus Fonciers (n°2044)**

- Pour chaque bien immobilier
  - Nom et adresse du bien
  - Nom du ou des locataires
  - Prise d'effet du bail
  - Recettes (loyer)
  - Charges (frais d'administration et de gestion, travaux éventuels, taxe foncière, assurance...)

**Pour la Déclaration des Revenus encaissés à l'étranger (n°2047)**

- o Idem que pour la n°2042 en précisant la provenance étrangère du revenu

**Déclaration ISF (n°2725) :**

- Les immeubles bâtis
  - Caractéristiques du bien (superficie, adresse, nombre de pièces...)
  - Estimation de la valeur au 01/01/2014
  - Justificatifs de la taxe foncière et de la taxe d'habitation
  - Emprunts en cours
- Les immeubles non-bâtiés
  - o Bois et forêts
  - o Groupements Fonciers Forestiers / Viticoles
  - o Terrains nus
- Droits sociaux et assimilés
  - Comptes bancaire et placements arrêtés au 01/01/2014 (PER, CC, Livret A...)
  - Valeurs mobilières arrêtées au 01/01/2014 (Assurances Vie, Contrats de Capitalisation...)
  - Dividendes
- Passifs et autres déductions
  - Investissements SCPI
  - o Dettes

Merci de nous faire parvenir tout élément que vous jugerez utile concernant l'évolution de vos revenus et de votre patrimoine (Cession mobilière, cessions immobilières, nouveaux contrats, changement de statuts juridiques...)

Pour toutes informations complémentaires, n'hésitez pas à nous contacter.

LAYS PELLET ET ASSOCIES



Chambre  
des indépendants  
du patrimoine

Lays-Pellet & Associés

64 rue de la République - 69002 LYON  
Tél 04 72 69 06 70 - Fax 04 72 69 06 71  
[contact@lpapatrioine.com](mailto:contact@lpapatrioine.com)

S.A.R.L. au capital de 290 136 Euros  
R.C.S. Lyon B 379 388 143 - Responsabilité Civile Professionnelle n° 220918

## BIBLIOGRAPHIE

### **Cours :**

- Produit et cycle de vie de l'épargnant, J. SANDEVOIR. Master 2 Gestion de patrimoine IAE Grenoble 2013/2014.
- Fiscalité du patrimoine, M.BRILLAT, Master 2 Gestion de patrimoine IAE Grenoble 2013/2014.

### **Ouvrages :**

- TERESTCHENKO Michel, Philosophie politique 3<sup>ème</sup> Edition. Paris : Hachette, 2013, 168p

### **Articles :**

- « La Vie Entière, le charme discret d'un contrat haut de gamme un peu oublié » (octobre 2003), *Profession Patrimoniale, La vie des agences*
- « Les contrats s'affinent avec l'allongement de l'espérance de vie » (mai 2006), *Agefi Actifs N°253*
- « Sérénité Patrimoine, la Vie Entière new look » (avril 2008), *As Patrimonial*
- LEROUX E. (mars 2006), « Prévoyance, un marché rentable à découvrir », *L'argus de l'assurance supplément N°6970-6971*
- « Une épargne qui protège pour la vie » (mars-avril 2006), *Investir Magazine*
- HENGE F. (juin 2007), « Les tables de mortalité, de la réglementation à la modernisation des risques », *Optimind*
- LEROUX E. (février 2011), « Quel gestionnaire de patrimoine vous faut-il ? », *La Tribune*
- CHAPERON I. (juillet 2011), « 41% des français ont une assurance-vie », *Le Figaro*

## **Etudes, rapports et travaux :**

- Pascal BIHLER (juillet 2005), Projet Personnel en Humanités « Qui était Blaise Pascal ? Pensées sur un honnête homme », INSA de Lyon
- Fédération Française des Sociétés d'assurance, Rapport annuel 2013, p.6-73
- COMITI V-P. Histoire des assurances sur la vie à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle et au début du XX<sup>e</sup> siècle. p123 à 126

## **Sites Web :**

- [www.ffsa.fr](http://www.ffsa.fr) Fédération Française des Sociétés d'Assurance
- [www.prorealttime.com](http://www.prorealttime.com)
- [www.legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr)
- [www.loimadelin.com](http://www.loimadelin.com)
- [www.lpapatrimoine.com](http://www.lpapatrimoine.com)
- [www.Axa.fr](http://www.Axa.fr)
- [www.bnpparibas.com](http://www.bnpparibas.com)



## Principes et procédure de dépôt électronique des mémoires de stage et/ou de recherche

Une école à  
l'université

### L'AUTEUR

Je soussigné(e) M. Kevin JANUS.....

Courriel pérenne : .....

**Attention** : courriel à signaler si vous souhaitez le diffuser sur DUMAS

**N'AUTORISE PAS** la diffusion de mon mémoire

**AUTORISE** la diffusion de mon mémoire en texte intégral sur la base DUMAS

Diffusion immédiate du mémoire

Diffusion différée du mémoire : date de mise en ligne : .....  
(Embargo possible sur l'accès au texte intégral entre 15 jours et 10 ans.  
Pendant cette période, seule une notice bibliographique est visible)

Je certifie que :

- mon mémoire est exempté d'éléments non libres de droit ou qui pourraient porter atteinte au respect de la vie privée.
- conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978 modifiée en 2004, je pourrai à tout moment demander modifier l'autorisation de diffusion que j'ai donnée par l'envoi d'une simple lettre ou un courriel au service documentaire de l'IAE.
- je renonce à toute rémunération pour la diffusion effectuée dans les conditions précisées ci-dessus.
- j'agis en l'absence de toute contrainte.

Fait à LYON....., le 01/09/2016

Signature de l'étudiant(e)

Précédée de la mention « bon pour accord »

bon pour accord

N.B. : Ce document signé doit figurer à la fin de la version électronique du mémoire de stage et/ou de recherche.

[www.iae-grenoble.fr](http://www.iae-grenoble.fr)

IAE de Grenoble  
BP 47 - 38040 Grenoble Cedex 9  
Tél. + 33 (0)4 76 82 59 27  
accueil@iae-grenoble.fr

Site de Valence  
BP 29 - 26901 Valence Cedex 9  
Tél. +33 (0)4 75 41 97 70/72  
secretariat.valence@iae-grenoble.fr

