

Patrimoine NEWS

Lettre d'information

N°16 - Avril - Juin 2021

EDITO

Le début de l'année 2021 a été marqué par la confirmation de la baisse des rendements des fonds euro pour la plupart des contrats d'assurance-vie. Si ce support conserve sa raison d'être pour sa souplesse, sa garantie, sa liquidité pour accueillir la partie prudente du patrimoine, **il ne peut plus représenter 100% du contrat.**

Pour les autres investissements, près de **60 %** des français souhaitent leur donner une dimension de développement durable. Cette volonté rencontre une offre de plus en plus abondante se réclamant du label ISR dont l'origine remonte aux XVIII^e et XIX^e siècles.

Aujourd'hui, l'ISR s'apparente à une politique de développement durable autour d'aspects environnementaux, de secteurs d'activité et de conditions de travail. Ce label est d'autant plus différenciant que les fonds ISR ont, dans leur grande majorité, mieux résisté aux aléas financiers générés par la crise sanitaire.

Investir pour rechercher la valorisation de son actif tout en donnant un sens à ses investissements, voilà une définition de l'ISR.



QUATRIMONIA
49, rue Lamartine
78 000 VERSAILLES
06 62 01 27 04

POINT -CLÉ

TO BIT (COIN)
OR NOT
TO BIT (COIN)

Le Bitcoin n'en finit pas d'atteindre des sommets. Valeur refuge ou monnaie de demain : le bitcoin est une cryptomonnaie qui reste sensible à la spéculation. Un tweet et le prix s'envole ou dégringole. La volatilité de ce support l'éloigne de la valeur refuge qu'est l'or, actif tangible.

Dorénavant les transactions en cette monnaie existent et le FMI ne la considère plus uniquement comme monnaie d'échange

d'économies illégales. Toutefois le bitcoin reste une monnaie échappant à tout contrôle des Autorités et régulateurs classiques (banques centrales...) autres que l'offre et la demande.

La normalisation est-elle pour demain ?

Pour la cryptomonnaie, c'est une certitude, pour le Bitcoin, l'avenir nous le dira.

Patrimonialement il est possible d'investir mais toujours avec discernement : **ce sont les convictions qui guident nos investissements !**



Fonds euro en 2021

Daniel Collignon, Directeur général. Spirica



Quelle est la place du fonds euro aujourd'hui dans la collecte de l'assurance-vie ? A quoi sert-il ?

D. C. : En 2020, la collecte brute sur les fonds euro a représenté 76 Milliards d'euros, soit 65% de la collecte d'assurance-vie ; ils représentent aujourd'hui un peu plus des ¾ des sommes investies dans les contrats d'assurance-vie en France.

Le fonds euro est la partie garantie de l'épargne des assurés et, même si la rentabilité de ce fonds est aujourd'hui faible, elle est peu volatile et représente la partie prudente des investissements dans le contrat, ou une solution de « repli » lorsque les turbulences financières sont trop fortes sur les marchés financiers.

Les formes innovantes de fonds euro n'ont pas eu de succès ; pourquoi ?

Il y a eu trois formes principales de fonds euro innovants :

- **Les fonds immobiliers, ou infrastructure**, ont eu un grand succès : ils assuraient la même régularité de rendement qu'un fonds euro classique, avec une rentabilité plus élevée. Dans le cadre de Solvabilité 2, ces fonds, du fait de la nature de leurs investissements, sont très couteux en besoin de fonds propres (le SCR), et de fait **ne sont plus proposés** par les assureurs ;
- **Les fonds eurodynamiques** devaient apporter un supplément de rentabilité, grâce à un complément d'investissement risqué, mais susceptible d'être désinvesti en cas de forte baisse des marchés ; compte tenu de la volatilité des marchés financiers ces dernières années, ces fonds ont eu une **rentabilité trop volatile**, avec des rendements parfois négatifs, et ont été délaissés par les épargnants ;
- Quant au **fonds euro-croissance**, sous sa forme antérieure à la loi Pacte, il n'a pas eu de succès compte tenu de sa **complexité**, et du caractère **peu intuitif** de ses performances.

Faut-il garder le fonds euro en France ?

Oui, le fonds euro reste utile pour sa souplesse, sa garantie et sa faible volatilité ; et, sans lui, qu'est-ce qui différencierait un contrat d'assurance-vie d'un compte-titres ? Mais il va fatalement évoluer.

Spirica a lancé un nouveau fonds euro à garantie plus faible, le fonds euro NG ; pourquoi ? Comment est-il accueilli par vos clients ?

On est là au cœur de la question : les fonds euro sont très coûteux pour les assureurs. Dans le cadre de notre

réglementation (Solvabilité 2), ils sont gourmands en fonds propres (SCR), mais apportent une valeur négative à l'assureur, qui détruit les fonds propres qu'il a constitué pour faire face à son besoin de SCR ; ça ne peut pas durer, et les multiples contraintes pour y accéder visent à compenser cette valeur négative par la valeur positive des investissements en UC.

*Nous avons décidé de prendre la question différemment, et de créer **un fonds euro à valeur positive**, en diminuant légèrement la garantie qu'il offrait (en prenant 1,30% de frais supplémentaires, qui sont restitués ensuite à travers la participation aux bénéfices financiers). La valeur du fonds euro devient positive pour l'assureur, ce qui nous permet de le proposer sans limite ; en outre, nous pouvons **augmenter la part de diversification dans nos placements**, ce qui permet d'en attendre une **meilleure rentabilité** : + 0,35% en 2020. Et cela en contrepartie d'une baisse de garantie de 1,30% par an.*

Manifestement, nos clients et leurs conseillers l'ont bien compris : le nombre de contrats réalisés n'a pas varié après l'introduction de ce nouveau fonds euro NG, en remplacement de l'offre précédente.

Faut-il attendre d'autres innovations concernant les fonds euro ? Et les UC ?

*Il est clair que l'offre de fonds euro va évoluer sur le marché : le maintien à des niveaux très bas des taux d'intérêt rend cette évolution inéluctable. Déjà, **d'autres formules se présentent**, par exemple le différé de la participation aux bénéfices qui ne sera attribuée au contrat qu'après une certaine durée. En termes de garanties, **on pourrait en imaginer d'autres**, plus faibles, mais permettant plus de diversification, et de ce fait apportant d'autres perspectives de rentabilité. Mais on verra aussi arriver d'autres évolutions, comme par exemple des fonds euro ISR ; aujourd'hui, il reste compliqué de faire de l'ISR en dehors des marchés financiers « classiques », mais les choses changent, par exemple sur l'immobilier. Enfin, aux marges des fonds euro, **les nouveaux fonds Croissance sont des unités de compte** avec une garantie au terme à 80% par exemple.*

A côté, l'offre en matière d'unités de compte s'enrichit et se diversifie : à côté des UC immobilières, l'offre de Private Equity est toujours plus riche ; les ETF s'ajoutent aux titres vifs, et l'offre ISR permet à ceux qui adhèrent à cette approche de trouver les fonds qui répondront à leur attente.

*Si on ajoute à tout ça la digitalisation des services en cours, on est à l'aube d'une nouvelle assurance-vie, beaucoup plus riche, beaucoup plus pertinente et plus facile à utiliser, **au service de chacun d'entre vous.***

L'intérêt de l'assurance-vie ne s'arrête pas aux 70 ans du souscripteur-assuré !

Si le contrat d'assurance-vie est un très bon outil de gestion de patrimoine, sa force réside surtout dans ses atouts en matière successorale puisqu'il peut être transmis dans des conditions particulièrement avantageuses.

	Primes versées avant 70 ans Article 990 I du CGI	Primes versées après 70 ans Article 757 B du CGI
Conjoint ou partenaire de PACS		
Exonération quel que soit le montant de capitaux transmis		
Enfants ou autres bénéficiaires		
Abattement	152 500 €	30 500 €
Assiette de l'abattement	Capitaux perçus	Primes versées
Au-delà	20 % de 152 000 € à 700 000 € 31, 25 % au-delà de 700 000 €	Primes non exonérées intègrent la succession Taxées en fonction du lien de parenté entre défunt et bénéficiaires
Application	Abattement par bénéficiaire	Abattement pour l'ensemble des bénéficiaires

L'âge de 70 ans constitue **un pivot pour le traitement fiscal des capitaux** lors du dénouement du contrat.

Avant 70 ans, l'abattement est bien plus important (152 500 €) qu'après 70 ans (30 500 €). De plus, il s'applique par bénéficiaire, là où le second est global pour l'ensemble des bénéficiaires.

A partir de ce constat, doit-on vraiment en déduire qu'il n'est pas intéressant de verser après 70 ans ?

La réponse est non ! Et une souscription après cet âge conserve tout son sens. En effet, pour les primes versées après cet âge, la taxation sera la suivante :

Assiette de taxation

- Seules les primes versées au contrat seront taxées
- **Les intérêts constitués seront totalement exonérés**

Abattement de 30 500 €

- Pour l'ensemble des bénéficiaires
- Cumul de cet abattement avec les abattements de droit commun (100 000 € pour les enfants)

Primes taxées

- Au-delà de 35 500 €, les primes versées seront intégrées à l'actif successoral
- Les droits sont dus selon le lien de parenté

Si l'exonération est intégrale jusqu'à 30 500 € versés, peut-il être toutefois pertinent de verser plus ?

Cas pratique de Mr PATRIMOINE - Je verse 30 500 €

Monsieur PATRIMOINE, âgé de 70 ans souscrit un contrat d'assurance-vie le 01/03/2020 sur lequel il effectue un **versement initial de 30 500 €**. Le rendement du contrat est de **2.5 % net**.

Le bénéficiaire de son contrat est son fils unique, Arthur.

En se basant sur une **espérance de vie de 15 ans**, l'épargne nette acquise au terme du contrat sera de **41 820 €**.

Le montant brut des primes versées étant égal à l'abattement, Arthur n'aura aucun droit de succession à devoir sur ces capitaux.



Cas pratique de Mr PATRIMOINE - Je verse 50 000 €

La plus-value échappant aux droits de succession, plus les primes versées seront élevées, plus les plus-values seront importantes.

Les mêmes hypothèses que précédemment sont reprises, sauf le montant de primes versées, qui n'est plus de 30 500 € mais de 50 000 €. En se basant sur une **espérance de vie de 15 ans**, l'épargne nette acquise au terme du contrat sera de **68 560 €**.



Dans l'hypothèse où les droits de succession sont taxés au **taux de 20%**, le montant à devoir sera de **3 900 €**.

Par conséquent, après acquittement des droits de succession, les capitaux nets perçus seront de l'ordre de **64 660 €**, soit une **plus-value de 14 660 €**, ce qui reste supérieur au montant reçu suite à un versement de 30 500 €.

ASTUCE

Les intérêts étant exonérés, il peut être conseillé, dans le cadre d'une stratégie globale en adéquation avec votre profil de risque, de dynamiser ce contrat avec une allocation d'actifs sur-mesure !

Protéger votre entreprise en souscrivant un contrat « Homme-clé »

Disparition prématurée, absence prolongée du dirigeant ou d'un collaborateur, peuvent mettre à rude épreuve une société.

La garantie « Homme-clé » permet de passer ce cap difficile et d'assurer la pérennité de l'activité en versant un capital ou des indemnités pour pallier les pertes d'exploitation.

L'entreprise souscrit un contrat dont elle sera bénéficiaire dans le cas où l'assuré (celui détenant le savoir-faire indispensable) ne peut plus exercer.

Souvent mésestimé car jugé trop cher, **ce contrat est une véritable protection** pour la société dont la légitimité sera renforcée auprès de ses partenaires.

A NOTER

Les cotisations sont déductibles du bénéfice et ne sont pas si onéreuses.

EXEMPLE

Pour un dirigeant âgé de 50 ans et un capital de 250 000 €, les cotisations annuelles s'élèvent à 720 €.

GARANTIES

- Perte d'exploitation
- Emprunts bancaires

Mise en place des versements libres et programmés sur les SCPI

Si la technique est bien connue des investisseurs financiers, et permet notamment de lisser les cycles des marchés lors d'un investissement, elle l'est moins en ce qui concerne les détenteurs de parts de SCPI.

A l'image d'un abonnement, **l'investisseur sera prélevé périodiquement d'une somme pour l'investir en parts de SCPI** chaque mois, trimestre, semestre ou année en fonction de ses capacités d'épargne.

Cette nouveauté permet notamment de répondre à l'intérêt croissant des investisseurs français pour la **Pierre Papier** mais également :

- **D'épargner progressivement** en fonction de ses moyens et de sa situation personnelle.
- De se constituer un **patrimoine immobilier diversifié**.
- De **lisser les cycles de marché** en échelonnant ses versements dans le temps.

En ces temps si particuliers, l'investissement programmé apporte donc de nouvelles perspectives à l'épargne immobilière.

NB : Les caractéristiques des VLP sur les SCPI sont susceptibles de varier d'une SCPI à une autre, chaque société de gestion disposant de ses propres conditions pour la mise en place des versements. Il est donc important de bien se référer aux caractéristiques de l'investissement auprès du partenaire.

