

- 77 -

**IMMOBILIER**  
**Impôt sur la revente de  
terrains constructibles**

**PATRIMOINE**  
**Le conseil**  
de Bernard Monassier

- 78 -

**L'ACTUALITÉ EN  
PORTEFEUILLE**  
**Le gisement  
des parapétroliers**  
Le secteur a pris encore  
plus de valeur

- 79 -

**CAC 40**  
**Le consensus sur les valeurs**  
**BANC D'ESSAI**  
**France Télécom**  
Par Didier Demeestère et Yohan Salleron

# Finances *privées*

LE FAMILY OFFICE POUR TOUS

## Sacrifier un contrat-vie peu rentable

Le rendement des contrats anciens est souvent décevant. Faut-il pour autant transférer ses fonds sur un récent? Un calcul fiscal s'impose.

Les détenteurs du contrat d'assurance-vie Anthemis ont dû faire une drôle de grimace en recevant leur relevé annuel en janvier. Avec un rendement de 1,91%, ce n'était pas vraiment la fête des Rois. Surtout que le produit commercialisé au même moment par la même banque, Evolution Patrimoine, affichait, lui, 3% de gains. Un cas de figure courant : dans bien des compagnies d'assurances, le rendement des contrats anciens, pourtant alimentés à des périodes où les obligations pouvaient rapporter près de 10%, est nettement inférieur à celui des assurances-vie récentes. La raison de ces écarts? Sauf exception – par exemple, une garantie spécifique renchérissant le coût de l'assurance –, elle répond le plus souvent à un mobile peu avouable : les assureurs massacrent les anciens contrats, pour mieux choyer leurs nouveaux clients. Sur les 26 millions de propriétaires d'assurance-vie en France, quelque 5 millions de personnes pourraient être ainsi, à leur insu, victimes de ces mauvais procédés.

De quel recours disposent les assurés? Aucun, répondent les experts. Les méthodes utilisées par les com-

pagnies sont en effet légales. Lorsqu'un contrat d'assurance n'est pas isolé (on dit « cantonné ») juridiquement de l'actif général de la compagnie, celle-ci peut en répartir à sa guise les produits financiers. Cela lui permet de favoriser, pour des raisons commerciales, les contrats encore en vente au détriment des autres.

### Liberté des assureurs

La loi impose aux sociétés de distribuer au moins 85% des dividendes, mais ne précise pas de quelle façon affecter ces dividendes à l'intérieur de cet actif général. Une pratique dénoncée depuis des années par la Fédération des associations indépendantes de défense des épargnants pour la retraite (Faidr). L'association a bataillé auprès du Trésor et de l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) pour empêcher ces pratiques. « La seule chose que nous ayons obtenue de l'ACP est la publication pour la première fois en 2011 d'une étude publique sur les rendements des contrats », explique Jean Berthon, le président de la Faidr. Le hic, c'est que l'étude n'a été assortie d'aucune mesure contraignante pour les assureurs.



H. de Oliveira/Expansion - Réa

### TÉMOIGNAGE

**François Perrin-Pelletier,**  
*retraité*

**“J’ai fini par  
résilier un de  
mes contrats les  
plus massacrés”**

Au début des années 1990, j'avais souscrit sept contrats d'assurance-vie auprès de plusieurs compagnies. Au fil des années, j'ai constaté une chute du rendement de certains d'entre eux. Je connais trop bien les explications des assureurs. La vérité, c'est qu'ils respectent l'obligation légale de distribuer 85% des bénéfices financiers réalisés sur l'actif général, mais, comme ils ne sont pas tenus de distribuer équitablement ces gains, ils les répartissent comme ils l'entendent. J'ai décidé de fermer un de ces contrats, qui avait été particulièrement massacré, après avoir protesté auprès de la banque. J'étais indigné, j'ai réagi pour le principe, sans faire mes comptes. En revanche, je me suis résigné à conserver les autres contrats, pour lesquels la chute des rendements était moins brutale. Je savais que je risquais, en les résiliant, de perdre mon antériorité fiscale. Cela n'avait donc pas d'intérêt. ■

Mais les compagnies ont d'autres ficelles pour discriminer leurs anciens assurés : elles peuvent pilonner le rendement des vieux contrats en prélevant des commissions très élevées. « Parfois, l'actif général des contrats en cours de commercialisation et des vieux contrats est le même. Les assureurs jouent sur les frais de gestion », explique ainsi Jean-Pierre Rondeau, président de Megara Finance. Là encore, c'est légal : rien n'interdit à l'assureur de prélever à ses anciens clients le niveau maximal de frais fixé par contrat, et d'alléger ces frais pour les nouveaux clients.

### Contrats datés ou oubliés

Autre handicap possible : certains contrats restent monosupport, c'est-à-dire entièrement investis dans un fonds en euro. Ces produits datés, très rigides, sont souvent très mal rémunérés. « Ces contrats obsoletés soulèvent la question de la rentabilité du fonds en euro », explique Philippe Rochereau, directeur général d'Orelis. Dans ce cas, les assurés peuvent transférer les fonds, dans le cadre de la loi Fourgous, vers un contrat multisupport de la même compagnie. Mais ce mouvement n'est pas dénué de risques : au moins 20% du capital devra être affecté à des unités de compte.

« Il faut ajouter le cas de figure de contrats totalement oubliés par les compagnies d'assurances », com-

## Les contrats les plus maltraités

Nom de l'assureur	Nom du contrat	Taux servi	Taux du contrat en cours de commercialisation
<b>Caisse d'épargne</b>	Initiatives Transmission	2,35%	2,75%
<b>Crédit agricole</b>	Per Predica V1	2%	2,5%
<b>Crédit mutuel de Bretagne</b>	Prévi-Capital	2,15%	3%
<b>HSBC</b>	Anthemis	1,91%	3%
<b>La Banque postale</b>	Poste Avenir	2,40%	2,90%
<b>LCL</b>	Lionvie Capital 4 et 6	2,10%	2,7%
<b>Le Conservateur</b>	Multivalor	2,95%	3,25%
<b>MAAF</b>	Winnéo	2,51%	3,2%
<b>MAIF</b>	Capiplan	2,25%	3,05%
<b>Société générale</b>	Top Croissance 6	2,40%	3%

SOURCE: Challenges

plète Jean-Pierre Rondeau. Une cliente d'un groupe mutualiste a dû patienter deux ans pour que son assureur retrouve son dossier, perdu par les services comptables.

A défaut de s'en prendre à l'assureur, faut-il résilier son contrat s'il ne dégage pas un revenu équivalent à l'inflation (2%), soit 1,6 à 1,7% si l'on déduit les prélèvements sociaux ? La question mérite d'être posée. Mais il faut bien faire ses comptes : la fiscalité et les droits de succession pèsent lourd dans la balance.

### Perte d'antériorité

Déplacer l'argent d'un vieux contrat vers un produit plus rémunérateur présente en effet un inconvénient de taille : l'assuré perd son antériorité fiscale. Cela peut entraîner l'imposition des intérêts en cas de sortie anticipée. En effet, le taux d'imposition de ces intérêts passe de 35% pour les contrats ayant moins de quatre ans (ou une intégration dans le revenu imposable) à 15% pour les contrats conservés entre quatre et huit ans, et 7,5% pour ceux qui ont dépassé huit ans de détention, après abattement de 4 600 euros (9 200 pour un couple soumis à imposition commune). « C'est un véritable frein à la mobilité », observe Hervé de La Tour d'Artaise, président de CGPC. Encore plus pour les détenteurs d'un contrat signé avant le 26 septembre 1997 : les gains enregistrés avant cette date ne sont pas

imposés, seuls le sont les intérêts accumulés par la suite.

Un autre aspect essentiel est à prendre en compte avant d'arbitrer : les droits de succession applicables au contrat. Un souscripteur souhaitant transmettre son assurance-vie à son conjoint ou à ses enfants n'aura ainsi aucun intérêt à résilier son contrat pour en ouvrir un nouveau s'il a plus de 70 ans. Car les primes versées après cet âge sont soumises au paiement de droits de succession. Ceux qui ont signé leur contrat avant 1991 ont, eux aussi, intérêt à le conserver : leur épargne est entièrement exonérée, quels que soient les montants placés. Dans ces cas-là, la sagesse peut consister au moins à conserver cette épargne peu fiscalisée et à ouvrir un autre contrat plus rentable et plus moderne pour y déposer son épargne nouvelle.

Inversement, les moins de 70 ans peuvent avoir intérêt à transférer leur épargne sur un nouveau contrat, car, pour eux, les avantages fiscaux (des droits de succession de 20%, après un abattement de 152 500 euros par bénéficiaire) restent inchangés. « Si l'on a moins de 45 ans et que l'on détient un contrat monosupport, cela vaut la peine de faire un rachat total et d'investir dans un nouveau contrat, par exemple, une assurance-vie vendue sur Internet sans frais d'entrée », résume Philippe Rochereau. **Delphine Déchaux**

## ERRATUM

### LES VRAIS TARIFS DES CFD

Dans l'article sur les CFD (*Challenges* n° 314), une mauvaise interprétation des tarifs nous a amenés à publier un tableau erroné. Nous le republions ci-dessous avec les « spreads » (différence entre le prix d'achat et le prix de vente qui rémunère l'intermédiaire) pour un CFD CAC 40.

NOM	Coût d'un ordre aller/retour sur un CFD CAC 40
<b>Bourse Direct</b>	1 point d'indice*
<b>Boursorama</b>	2,5 points
<b>Cortal Consors</b>	2 points
<b>Fortuneo</b>	1 point*
<b>Saxo Banque</b>	2 points
<b>IG</b>	1 point*
<b>CMC Markets</b>	1,5 point
<b>XTB</b>	1,4 point*

\* A partir de