

Mardi 8 octobre 2024

**Atelier presse** 

# Optimiser une donation : le match assurance vie / contrat de capi



## Intervenants



Guillaume Rosenwald

Directeur général de

MACSF Epargne Retraite



Sami Berial
Responsable
Pôle Epargne Retraite



Marc Boughdad
Ingénieur patrimonial



# La MACSF soigne sa clientèle patrimoniale

## Une force de conseil triplée



- Notre réseau de spécialistes et experts patrimoniaux, salariés et non commissionnés, est passée de 35 en 2019 à **100 aujourd'hui** avec 110 de prévu en 2025. Les outils digitaux permettant de faire les opérations 100% en ligne 24/24H ont été renforcés en parallèle.
- ➤ Chaque **sociétaire** patrimonial ou « futur patrimonial » bénéficie régulièrement, ou à sa demande, du **conseil de son spécialiste attitré**.
- ➤ Notre clientèle patrimoniale **plébiscite** la MACSF et a largement participé à notre **collecte** record de 2,3 milliards en 2023!

## Une offre originale



- Notre offre répond aux besoins des patrimoniaux tout en conservant sa simplicité et ses coûts parmi les plus bas du marché.
- ➤ Notre nouveau produit de capitalisation, spécialement conçu pour notre clientèle patrimoniale, va intégrer tous les atouts du RES MS : évolutivité et pertinence de l'offre d'UC, facilité de gestion et de conseil multicanal, traitement équitable de tous les adhérents.



## Le contrat de capitalisation

## Un contrat de capitalisation consiste en :

- ➤ Un produit d'épargne sur le moyen-long terme
- Souscrit par une personne physique (ou une personne morale)
- En vue de valoriser son patrimoine





# MACSE Les mêmes avantages que l'assurance vie pour épargner

### La simplicité



- Versement à son rythme libre ou régulier
- Sans contrainte de montant maximum

### L'univers d'investissement



- Sécurité du fonds en euros
- Diversification et potentiel de performances des UC

## Fiscalité avantageuse



- Assiette fiscale (produits)
- > Taux applicable: 7,5% ou 12.8%
- Abattement annuel de 4600 ou 9200€
- > Exonération des arbitrages



## Mais une différence fondamentale :

Aléa lié à la durée de la vie humaine ?

OUI



NON

#### LE CONTRAT D'ASSURANCE VIE

Sa transmission suit les règles du Code des assurances

#### LE CONTRAT DE CAPITALISATION

➤ Sa transmission suit les règles civiles de dévolution successorale



# Avec des conséquences patrimoniales (1)

#### CONTRAT ASSURANCE VIE

UN CAPITAL
CLAUSE BÉNÉFICIAIRE
HORS SUCCESSION

Date des versements

#### **CAPITAL**

- Abattement 152.500€
- Par bénéficiaire
- Taux : 20% ou 31,25%

**70** ans

#### **PRIMES**

- •Abattement 30.500€
- Par assuré
- Exonération des produits
- Taux : droits de succession



#### **UN CONTRAT**

#### **DONATION OU DÉVOLUTION SUCCESORALE**

#### **DANS LA SUCCESSION**

	Abattement			
Lien de parenté	DONATION	SUCCESSION	Taux progressif d'imposition	
Enfant, parent	100	000€	5% à 45%	
Époux pacsé	80 724€	EXONERE	5% à 45% uniquement donation	
Frère et sœur	15 932€		35% à 45%	
Neveu et nièce	7 967€		55%	
Petitsenfants	31 865€			
Arrière petit enfant	5 310€	4.5046	5% à 45%	
Concubins ou autre sans lien de parenté ou au-delà du 4 <sup>ème</sup> degré	Aucun	1 594€	60%	
Personne handicapé	159 325€ (cumulable)		Voir ci-dessus	



# Avec des conséquences patrimoniales (2)

#### **ASSURANCE VIE**

**CAPITALISATION** 

- > Renouvellement des abattements
- > Souscription âge avancé
- Remploi d'actifs démembrés
- > Transmission immédiate d'un capital







# Donner en pleine propriété





120.000€



117.806€





➤ Règles de droit commun de la donation (ex : si bien commun = accord des deux époux...)



Valeur de la PM (jour de la donation)	120.000€
Abattement	100.000€
Taux	5 à 20%
Assiette taxable	20.000€
Impôt	2.194€



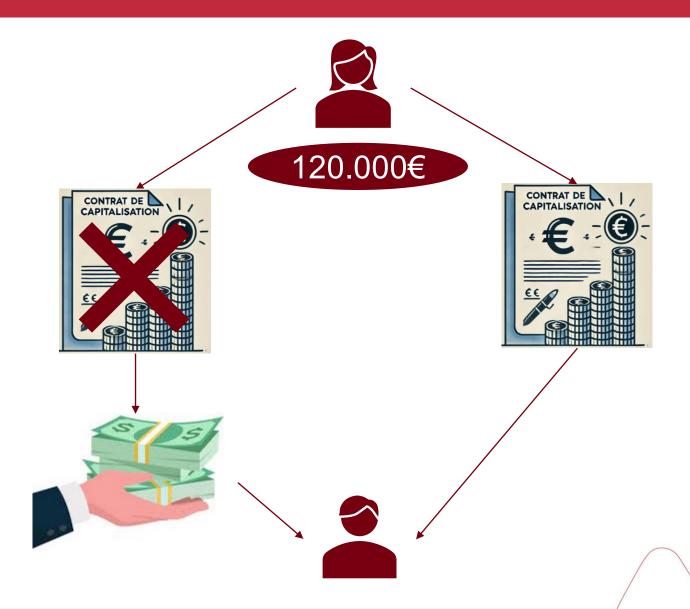
# Optimiser la transmission (1)

#### LE BESOIN:

✓ Mme X souhaite aider son fils à réaliser un projet autour de 100.000€

#### **MOYEN:**

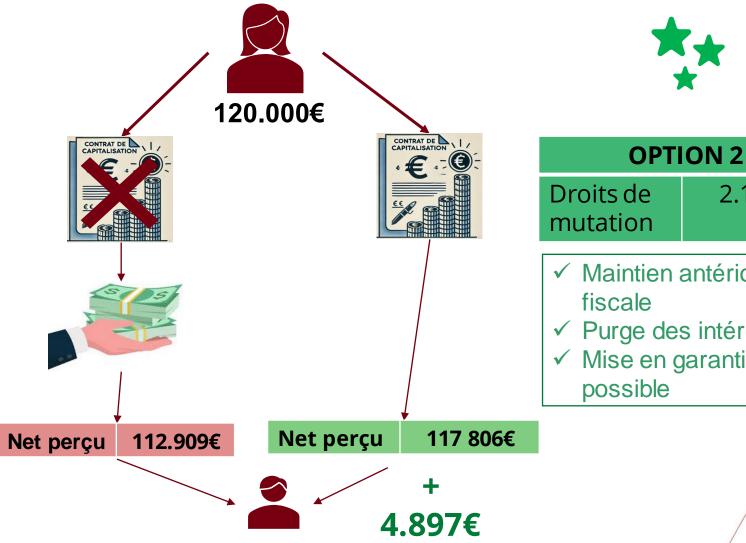
- ✓ Un contrat de capitalisation de 120.000€ (6 ans)
- ✓ 20.000€ de produits





# Optimisation la transmission (2)

OPTION 1		
Fiscalité rachat (PFU 30%)	6.000€	
Droits de mutation	1.091€	



2.194€

- ✓ Maintien antériorité
- ✓ Purge des intérêts
- Mise en garantie



## Le décès

#### CONTRAT DE CAPITALISATION

			Unités de comptes				
FONDS€	FONDS patrimoniaux	Fonds d'obligations convertibles	Fonds d'actions thématiques	Fonds d'actions géographiques	Fonds métaux précieux	Fonds d'actifs non cotés	Fonds monétaires





- → Application des droits de succession à cause de mort
- → Application des règles civiles relatives au rapport des libéralités et la réduction en cas d'atteinte à la réserve héréditaire
- → Le contrat n'est pas dénoué
- → Les intérêts latents sont purgés comme pour une donation



# Le fonctionnement du démembrement de propriété

**Définition**: le démembrement de propriété du contrat de capitalisation permet de partager les pouvoirs et les droits sur le contrat entre deux personnes : un usufruitier et un nu-propriétaire. Ce démembrement peut résulter d'une donation de la nue-propriété (célèbre pour ses avantages fiscaux) ou d'un remploi d'un démembrement précédant.



issus du contrat.

# 1 seul usufruitier et éventuellement un usufruitier successif si l'acte le prévoit

Le pouvoir de l'usufruitier : il peut demander à n'importe quel moment et à sa seule discrétion le rachat des intérêts



Pour les arbitrages et les rachats supérieurs aux intérêts, l'usufruitier doit recueillir l'accord du nupropriétaire.



#### 1 seul nu-propriétaire

Le droit du nu-propriétaire : c'est le propriétaire final du contrat. Dans ce cas, le nu-propriétaire est celui qui récupérera les pleins pouvoirs du contrat de capitalisation une fois l'usufruitier décédé.



# La donation de la nue-propriété



Exemple âge : 63 ans CONSERVE L'USUFRUIT VIAGER



OBTIENT LA NUE PROPRIÉTÉ

## **DONATION DE LA NUE PROPRIÉTÉ**

Conditions	Fis	scalité
<ul> <li>Acte notarié pour établir la donation;</li> <li>Soumis aux règles de droit commun concernant la donation (si bien commun, accord des deux époux; donation simple ou donation partage)</li> </ul>	1 <sup>ère</sup> Etape	Valeur déterminée selon l'âge de l'usufruitier
	2 <sup>ème</sup> Etape	Abattement applicable selon le lien de parenté
	3 <sup>ème</sup> Etape	Taux déterminé selon le lien de parenté

	à l'article 669 du CGI			
	Abattement		Taux progressif	
Lien de parenté	DONATION	SUCCESSION	d'imposition	
Επταnt, parent	100	000€	5% à 45%	
Époux pacsé	80 724€	EXONERE	5% à 45% uniquement donation	
Frère et sœur	15	932€	35% à 45%	
Petits enfants	31 865€			
Arrière petit enfant	5 310€	1 594€	5% à 45%	
Concubins ou autre sans lien de parenté ou au-delà du 4 <sup>ème</sup> degré	Aucun	1 594€	60%	

Barème légal prévu

#### Exemple

Par exemple, pour une personne de 63 ans qui donne à son fils un contrat de capitalisation d'une valeur de 120 000€. La valeur de la nuepropriété retenue pour un usufruit viager sera de 60% de la pleine propriété soit 84 000€. Si aucune donation n'a eu lieu les 15 dernières années, la nuepropriété consommera l'abattement de 100 000€ mais ne donnera lieu à aucun impôt sur les donations.



## L'intérêt de donner avec réserve d'usufruit

**Enoncé du cas** : Une personne divorcée âgée de 65 ans avec deux enfants souhaite transmettre un capital nouveau de 300 000€. La personne en question a déjà investi en assurance-vie la somme de 305 000€.

	ASSURANCE VIE	CONTRAT DE CAPITALISATION	
VERSEMENT	300 000€	300 000€	
Droits dus lors de la donation	SO	0€ de droit de donation mais émolument du notaire d'environ 2 000€ lors de la donation + frais éventuel de réalisation de la donation partage	
Hypothèse décès immédiatement après la souscription des contrats	Valeur : 300 000€		
Assiette des droits par enfant en 990l	150 000€	SO	
Droits dus par enfant	30 000€	SO	
Net perçu par enfant si tout les intérêts sont rachetés	120 000€	150 000€ en cas de rachat immédiat fait par les enfants	
Hypothèse valorisation au décès 85 ans (hypothèse 3% an) 100% UC	Valeur : 541 833€		
PS dus au jour du décès	41 595€	(Uniquement en cas de rachat ultérieur)	
Droits en 990 I ASSIETTE PAR ENFANT	250 119€	SO	
Droits dus par enfant	50 024€	SO	
NET PERCU PAR ENFANT si aucun intérêt n'est racheté	200 095€	234 642€ (en cas de rachat total, après s'être acquitté de la fiscalité due en cas de rachat, depuis l'ouverture et sans prendre en compte l'abattement de 4 600€ ou 9 200€).	



Pour éviter tout risque de requalification, il faut que le démembrement soit utilisé par l'usufruitier et que ce dernier réalise des rachats pour couvrir ses besoins

LE GAIN NET EST DE 69 094€ POUR LES DEUX ENFANTS !!!



## En résumé

• Une fois l'abattement de l'assurance-vie « réservé », il est préférable d'utiliser les abattements de droit commun avec le contrat de capitalisation pour profiter du rappel fiscal

- La donation avec réserve d'usufruit permet également de préparer un partage et de geler les valeurs tout en gardant la main sur les intérêts futurs qui sont soumis à une fiscalité avantageuse
- Cette stratégie suppose que l'investisseur renonce à la mainmise sur les capitaux investis pour ne conserver que les droits sur les intérêts futurs et accepte de payer les droits de donations



## L'article 774 bis du CGI: BOFIP DU 26/09/2024



### LES DETTES NON DEDUCTIBLES

 Les sommes d'argent dont le donateur s'est réservé l'usufruit

# LES DETTES NON DEDUCTIBLES SAUF SI PREUVE DU CARACTERE NON PRINCIPALEMENT FISCAL

- Remploi d'un
   démembrement dans le
   prix de vente (quasiusufruit), sachant que le
   démembrement est issu
   d'une donation avec
   réserve d'usufruit;
- Le remploi peut se faire suite à une cession mais aussi toute opération assimilable.

**Conséquence**: la dette de restitution n'est plus déductible pour le nu-propriétaire. Mais ce dernier peut imputer les droits payés lors de la donation de la nue-propriété sur les droits successoraux dus.

#### **TOUJOURS DEDUCTIBLES**

- Le quasi-usufruit est issu de la volonté d'un tiers (donation de l'usufruit + la nue-propriété);
- •Les droits du conjoint;
- Avantages matrimoniaux; (préciput par exemple)
- •Distribution de réserve;
- Capitaux d'assurance-vie;
- Quasi-usufruit sur un bien autre qu'une somme d'argent;

À compter des successions ouvertes à partir du 29 décembre 2023 mais applicable aux donations faites avant et depuis le 29 décembre 2023

L'absence de but principalement fiscal peut ainsi être caractérisée par un faisceau d'indices tenant compte notamment :

- du **temps écoulé** entre le démembrement de propriété et la cession du bien démembré + évolution de la valeur du bien ;
- des **motivations patrimoniales** de la cession du bien ou de l'opération assimilable. (palier les besoins nouveaux);
- du degré de **latitude de l'usufruitier** à décider du report de l'usufruit.



## Le sort du produit de cession d'un bien démembré





Donation de la nue-propriété d'un bien immobilier pour anticiper la transmission







Le produit de la vente peut être au choix des parties :



2ème ETAPE vente du bien démembré







#### Quelle option choisir?

Principe: répartition du prix de vente → le démembrement et donc l'anticipation de la transmission prennent fin, DOMMAGE!

Remploi des fonds dans la somme d'argent sous forme de quasi-usufruit. lci l'usufruitier peut utiliser la totalité de la somme à charge de rembourser la somme à son décès. Sauf que cette créance de restitution peut être remise en cause par l'article 774 bis du CGI

Remploi du démembrement dans un nouvel actif qui sera lui-même démembré. Cette solution échappe à l'article 774 bis du CGI et permettent la stratégie d'anticipation. C'est la solution la plus sécurisé et la plus efficace d'un point de vue transmission.

3<sup>ème</sup> ETAPE Le remploi du démembrement



# Le remploi d'un ancien démembrement dans un contrat de capitalisation



lci le contrat de capitalisation démembré est une excellente solution car il permet d'investir sur des actifs avec un risque financier faible mais des rendements réguliers et une fiscalité vie très avantageuse.



#### L'usufruit

Il permet à l'ancienne usufruitière de percevoir des intérêts (ici des intérêts financiers qui sont beaucoup moins fiscalisé que les loyers immobiliers)



## Le nu-propriétaire :

Conserve les avantages juridiques et fiscaux liés au démembrement initial. Au décès de l'usufruitière, il récupérera la pleine propriété du contrat de capitalisation en franchise d'impôt



## REMPLOI DU DÉMEMBRÉ CONSTATÉ DANS UN ACTE

# Donation de la nue-propriété d'un bien immobilier :

le but de ce démembrement était de permettre à l'usufruitier d'anticiper sa transmission tout en conservant les loyers



Ce remploi échappe à l'article 774 bis du CGI « BOI-ENR-DMTG-10-40-20-20 §210 » !!!



## En conclusion

## Les points d'attention

- ➤ Il ne s'agit pas d'un produit d'assurance et par conséquent il ne profite ni de la fiscalité décès propre aux contrats d'assurance ni du traitement civil propre aux contrats d'assurance (absence de rapport et réduction en cas d'atteinte à la réserve).
- La donation nécessite la prise en compte des conséquences civiles et fiscales d'une succession. Ainsi, les solutions de transmission présentée ici nécessite d'être accompagné d'un professionnel tel qu'un notaire.



## En conclusion

## Quand souscrire un contrat de capitalisation ?

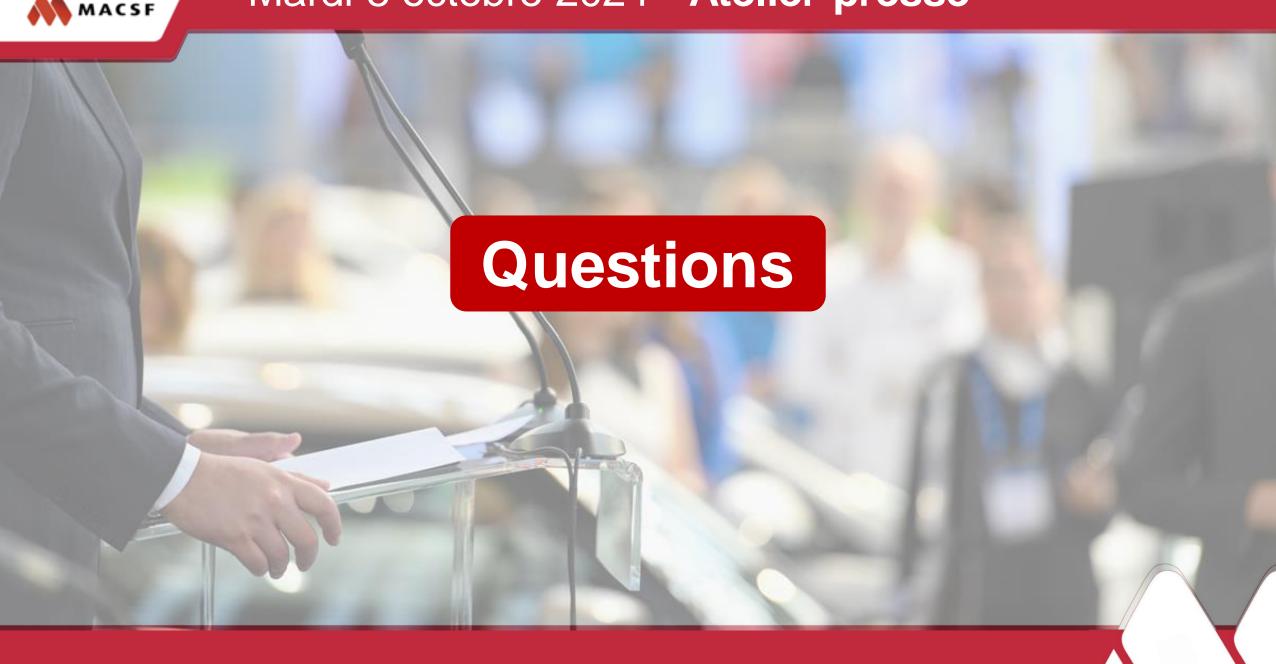
Le contrat de capitalisation est un excellent complément à l'assurance-vie.

L'assurance vie, avec l'amour que lui porte les Français, demeure la première pierre indispensable à la bonne gestion de son patrimoine.

Ainsi, une fois les abattements propres à l'assurance-vie atteint, il est judicieux de s'intéresser au contrat de capitalisation. il est aussi opportun de penser au contrat de capitalisation là où l'assurance-vie ne fonctionne pas. C'est le cas du remploi d'un démembrement ou une souscription après 85 ans.



# Mardi 8 octobre 2024 - Atelier presse





## Mardi 8 octobre 2024 - Atelier presse

# Merci

Premier assureur des professionnels de santé, la MACSF (Mutuelle d'assurance du corps de santé français) est, depuis plus d'un siècle, au service de toutes les personnes exerçant une profession de santé en France. Elle emploie 1 700 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de plus de 3 milliards d'euros. Fidèle à sa vocation de mutuelle professionnelle d'assurance, la MACSF assure les risques de la vie privée et professionnelle de plus d'un million de sociétaires et clients.

Pour en savoir plus : macsf.fr

Contacts presse:

Séverine Sollier - 06 14 84 52 34 - severine.sollier@macsf.fr

Annie Cohen - 06 71 01 63 06 - annie.cohen@macsf.fr

Ensemble, prenons soin de demain