

Assurance-vie : en finir avec le placement de bon père de famille

Le PLF 2027 consacre un article entier à la « protection du modèle de l'assurance-vie ». Le cadre est préservé : encore faut-il s'en servir. Car l'essentiel se joue ailleurs que dans le débat budgétaire : dans des clauses bénéficiaires jamais relues depuis la souscription. Pour Angélique Gauguin, responsable ingénierie patrimoniale chez Finzzle groupe, le placement préféré des Français doit cesser d'être géré en « bon père de famille » pour devenir un véritable outil de transmission.

2 171 milliards d'euros en pilote automatique

L'assurance-vie n'a jamais autant séduit. Sur les huit premiers mois de 2026, la collecte nette atteint 43,5 milliards d'euros, et l'encours dépasse 2 171 milliards d'euros à fin août¹. Le premier semestre a même été le meilleur depuis 2006.

Le PLF 2027 la consacre dans un article intitulé « *Protection du modèle de l'assurance-vie* ». Le texte réserve son régime fiscal aux contrats qui remplissent trois conditions : être alimentés par des versements en numéraire, être investis dans des supports classiques, et ne pas loger d'actifs émis par le souscripteur, sa famille ou ses sociétés. Les contrats qui ne les respectent pas perdraient leurs avantages fiscaux, à l'impôt sur le revenu comme aux droits de succession, pour les décès survenus à partir du 1^{er} juillet 2027. Sont surtout visés certains contrats haut de gamme, notamment luxembourgeois, et les fonds dédiés : l'épargnant classique n'est pas concerné. Le message est clair, le modèle est préservé tant qu'il reste un outil d'épargne et de transmission.

Mais un cadre fiscal préservé ne sert à rien s'il n'est pas exploité. Et c'est là que le bât blesse : la plupart des épargnants n'utilisent qu'une partie de ce que permet leur contrat. L'assurance-vie est souscrite, alimentée, puis oubliée. « *Lors d'un premier bilan patrimonial auprès de nouveaux clients, nous découvrons très souvent des contrats dont la clause n'a pas été relue depuis la souscription, alors que la famille, elle, a changé* », observe Angélique Gauguin. Or un contrat laissé en l'état passe à côté de son premier levier de transmission : une clause bénéficiaire adaptée à sa situation.

La clause type, une fausse sécurité

Avant le rendement, c'est la clause bénéficiaire qui détermine qui reçoit le capital et selon quelle fiscalité. Pour les primes versées avant 70 ans, chaque bénéficiaire dispose d'un abattement de 152 500 euros ; au-delà il est taxé à 20 % sur les 700 000 euros suivants, puis à 31,25 % (article 990 I du Code général des impôts). Pour les primes versées après 70 ans, la logique est différente. Seules les primes versées sont taxables : tous les gains produits par le contrat (intérêts comme plus-values) sont exonérés. Au-delà d'un abattement global de 30 500 euros, partagé entre les bénéficiaires non exonérés, ces primes sont soumises aux droits de succession selon le lien de parenté (article 757 B du CGI).

Or la formule standard, « *mon conjoint, à défaut mes enfants* », peut coûter cher. Au premier décès, le conjoint reçoit les capitaux en franchise de droits. Au second, les sommes qu'il n'a

¹ Source : France Assureurs

ni dépensées ni réinvesties en assurance-vie entrent dans sa succession et sont taxées selon le barème en ligne directe : l'abattement de 152 500 euros propre à l'assurance-vie n'aura pas joué en faveur des enfants.

Les alternatives existent pourtant, sans être connues ou réellement utilisées :

- La clause démembrée : elle désigne généralement le conjoint comme usufruitier et les enfants comme nus-propriétaires. En pratique, le conjoint reçoit les capitaux et peut les utiliser. En contrepartie, les enfants détiennent une créance de restitution : au décès du conjoint, sa succession doit leur restituer une somme équivalente. Pour rendre cette créance opposable et en conserver la preuve, il est recommandé de la formaliser chez le notaire dans une convention de quasi-usufruit signée par l'usufruitier et les nus-propriétaires. Ce montage est technique : sa rédaction et ses conséquences fiscales doivent être vérifiées au cas par cas avec un notaire ou un conseil spécialisé, notamment au regard de l'article 774 bis du CGI.
- La répartition entre plusieurs bénéficiaires : plus simplement, la clause peut désigner directement les enfants, voire les petits-enfants, pour une partie du capital. Chacun mobilise alors son propre abattement de 152 500 euros dès le premier décès, le conjoint recevant le solde.
- La clause à options : au décès, le bénéficiaire de premier rang choisit entre pleine propriété, usufruit ou renonciation au profit du rang suivant, selon sa situation du moment et des règles fiscales alors en vigueur.
- La désignation précise : nom, prénom, date de naissance, mention « vivants ou représentés » et bénéficiaires de substitution. En assurance-vie, la représentation ne joue pas automatiquement.

Cas pratique simplifié

Paul décède à 75 ans en laissant un contrat de 600 000 euros, entièrement alimenté avant ses 70 ans. Son épouse, Marie, a 72 ans ; ils ont deux enfants. Pour simplifier, on suppose que Marie ne dépense pas ces capitaux, et que l'abattement de droit commun de 100 000 euros dont bénéficie chaque enfant est déjà consommé par le reste de son patrimoine, ce qui est fréquent lorsque l'assurance-vie atteint ce montant.

- Avec la clause type : Marie reçoit les 600 000 euros sans droits. À son décès, la somme entre dans sa succession : chaque enfant reçoit 300 000 euros et paie environ 58 200 euros de droits, soit près de 116 400 euros au total.
- Avec une clause démembrée : Marie conserve la libre disposition des fonds. Les enfants, nus-propriétaires, supportent dès le premier décès environ 20 650 euros de droits chacun, soit 41 300 euros au total, qui peuvent être prélevés sur les capitaux décès reçus par Marie puisque les enfants ne perçoivent pas directement les liquidités. Au décès de Marie, la créance de restitution, constatée dans une convention de quasi-usufruit, vient en déduction de sa succession. Cette déduction n'est toutefois pas automatique : elle dépend de la rédaction du montage, de sa justification et des règles fiscales applicables.
- Avec une clause répartie : Paul désigne Marie pour 295 000 euros et chacun de ses enfants pour 152 500 euros. Aucun droit n'est dû au premier décès. Au second, les 295 000 euros de Marie supportent environ 55 400 euros de droits. La solution est simple et moins coûteuse que la clause type, mais elle protège moins le conjoint.

Le bon choix dépend avant tout du niveau de protection recherché pour le conjoint et de la situation familiale.

Quand relire sa clause ?

Tant qu'un bénéficiaire ne l'a pas acceptée, la clause se modifie à tout moment, par simple avenant auprès de l'assureur ou par testament. Au-delà des grands événements familiaux, d'autres moments doivent conduire à la relire : le décès d'un bénéficiaire, l'arrivée de petits-enfants, le passage du cap des 70 ans pour les nouveaux versements ou l'ouverture d'un nouveau contrat. En pratique, la révision commence par un état des lieux : situation familiale, objectifs de protection et de transmission, identité des bénéficiaires, répartition souhaitée et date des versements. Il faut ensuite tester plusieurs scénarios (prédéces, renonciation, représentation, démembrement) puis vérifier que la rédaction désigne sans ambiguïté chaque bénéficiaire et prévoit des bénéficiaires de substitution. La clause retenue est enfin formalisée auprès de l'assureur ou par testament, idéalement après validation par un notaire ou un conseil spécialisé, puis conservée avec les pièces utiles. Un point de contrôle régulier, par exemple tous les deux ou trois ans, complète cette revue après chaque événement de vie.

« Une clause qui n'a pas bougé depuis dix ans est une clause à risque. Mariage, divorce, naissance, recomposition : chaque événement de vie impose de la relire », tranche Angélique Gauguin.

À PROPOS



Créé en 1992, Finzzle groupe, conseil en gestion de patrimoine est devenu une référence du secteur grâce à un modèle de distribution pluridisciplinaire lui permettant d'adresser toute personne désireuse de préparer son avenir et celui de ses proches.

Le groupe propose une gamme de solutions patrimoniales diversifiée en architecture ouverte composée d'assurance-vie, instruments financiers, immobilier locatif, financement.

Finzzle groupe complète également son offre via sa marque Colosseum Invest, spécialisée dans l'investissement et la rénovation de logements en colocation, gérant aujourd'hui un parc de plus de 5 000 chambres.

Pour assurer la conformité et la professionnalisation de l'ensemble de son réseau de CGP, le groupe dispose de son propre centre de formation interne certifié Qualiopi et Iso 9001.

La satisfaction client (9.8/10) et la recommandation (97%) permettent au groupe d'afficher une croissance continue depuis 2019.

Chiffres clef :

- 7 milliards d'euros d'encours conseillés.
- 2.2 milliards d'euros de collecte globale.
- Un réseau de plus de 4 300 consultants indépendants habilités présents sur l'ensemble du territoire.
- Plus de 36 000 nouveaux investisseurs accompagnés en 2025.

CONTACT PRESSE



Tiphane Rouaud – Julien Michon
01 41 05 02 02 / 06 31 48 13 37
galivel@galivel.com
www.galivel.com