

RJ Patrimoine

CONSEIL INDÉPENDANT

LES ESSENTIELS
VOLUME 1 · 2026

UN GUIDE D'AUTEUR

L'assurance-vie, *décodée.*

Fiscalité, clause bénéficiaire, allocation, transmission : la mécanique complète du placement préféré des Français, pour reprendre la main sur votre contrat.

Foël Randrianarison

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

Joël Randrianarison

RJ PATRIMOINE

Édition de **mai 2026**

Données fiscales en vigueur au 17 mai 2026

ORIAS n° **25004202**

Reproduction interdite sans autorisation écrite



L'assurance-vie est le seul instrument financier dont la fiscalité récompense explicitement la patience. Plus on la détient, moins on paie d'impôt. C'est un signal que le législateur a voulu envoyer : l'épargne longue est vertueuse. À condition d'en maîtriser les règles.

JOËL RANDRIANARISON

Ce que vous allez *découvrir*

PARTIE I · L'ENVELOPPE ET SES RÈGLES

- 01 L'assurance-vie n'est pas un placement
- 02 Les trois acteurs : souscripteur, assuré, bénéficiaire
- 03 Fonds euros et unités de compte : le match
- 04 Mono-support, multisupport, modes de gestion

PARTIE II · LA FISCALITÉ, DU DÉBUT À LA FIN

- 05 Le calendrier des rachats
- 06 Le seuil stratégique des 150 000 €
- 07 Cas pratique : un rachat de 20 000 € après 8 ans
- 08 Les prélèvements sociaux selon le support
- 09 La fiscalité au décès : avant et après 70 ans

PARTIE III · TRANSMETTRE

- 10 La clause bénéficiaire, la phrase la plus importante
- 11 L'acceptation du bénéficiaire : à éviter
- 12 Les primes manifestement exagérées
- 13 Articuler donation et assurance-vie

PARTIE IV · CHOISIR ET OPTIMISER

- 14 Les frais : le poison lent
- 15 Ouvrir tôt : prendre date
- 16 La sortie en rente viagère
- 17 France ou Luxembourg ?
- 18 Assurance-vie et IFI
- 19 Les cousins méconnus du contrat

PARTIE V · PASSER À L'ACTION

- 20 Les 10 erreurs à éviter
- 21 5 idées reçues à abandonner
- 22 Quel contrat pour quel profil
- 23 Audit de votre contrat en 15 minutes
- 24 Calendrier de révisions du contrat

POUR ALLER PLUS LOIN

- 25 Questions fréquentes – 15 réponses
- 26 Lexique, sources et avertissement

I

PREMIÈRE PARTIE

L'enveloppe *et ses règles*

Avant les chiffres et les seuils, trois fondations à poser : ce qu'est vraiment l'assurance-vie, qui en sont les acteurs, et ce qui se cache derrière les supports qu'elle propose. Quatre chapitres pour entrer dans la mécanique.

L'assurance-vie n'est pas un placement.

C'est une enveloppe.

Plus de 1 800 milliards d'euros d'encours, près de 18 millions de contrats : l'assurance-vie est le placement le plus souscrit en France. Et pourtant l'un des plus mal exploités. Pour comprendre pourquoi, il faut commencer par rectifier une confusion de vocabulaire.

La plupart des souscripteurs signent un contrat dans leur banque, le laissent en gestion pilotée par défaut, et ne révisent ni la clause bénéficiaire ni l'allocation d'actifs pendant dix ans. Au terme de cette décennie, le constat est souvent identique : des frais qui ont dévoré une partie du rendement, une clause inadaptée à la situation familiale réelle, et une allocation qui ne sert plus aucun objectif clair.

L'origine de ces sous-performances tient à un malentendu fondamental. L'assurance-vie n'est pas un produit comme un livret bancaire ou un PEA. **C'est un cadre juridique et fiscal** – une enveloppe – qui contient des actifs financiers. Comparer l'assurance-vie à un livret n'a pas plus de sens que de comparer un cellier à une bouteille de vin : ce qui compte, c'est ce qu'on met dedans, et comment.

Une enveloppe à triple usage

Cette enveloppe combine trois fonctions que l'on ne retrouve nulle part ailleurs réunies :

- **La capitalisation** – l'épargne fructifie à l'intérieur du contrat, sans imposition annuelle sur la performance (sauf pour les intérêts du fonds euros, on y reviendra).
- **La transmission** – au décès, le capital est versé directement aux bénéficiaires désignés, hors succession, avec une fiscalité qui leur est propre.
- **L'optimisation fiscale** – les rachats bénéficient d'une fiscalité dégressive selon l'ancienneté du contrat, avec un abattement annuel après 8 ans.

Voici ce qui la rend irremplaçable : **la liberté de retrait** (vous pouvez récupérer votre argent à tout moment, même si la fiscalité récompense la patience), **la souplesse de gestion** (arbitrages libres, versements programmés ou libres), et **le régime successoral spécifique**. Aucun autre placement français ne combine ces trois leviers.

À quoi sert votre contrat ?

L'assurance-vie sert à tout – préparer la retraite, loger une épargne de précaution, transmettre à ses enfants en optimisant les droits, diversifier son patrimoine avec des unités de compte, faire travailler son argent à l'abri du fisc. Mais chaque usage obéit à des règles précises. Et un contrat

qui essaie de tout faire à la fois finit souvent par ne rien faire correctement.

La question que tout souscripteur devrait se poser avant d'ouvrir — ou de réviser — un contrat est donc : *à quoi celui-ci doit-il servir, en priorité ?* La réponse oriente tout le reste : choix du contrat, allocation, mode de gestion, rédaction de la clause bénéficiaire, calendrier des versements.

POURQUOI CE GUIDE

La plupart des brochures commerciales réduisent l'assurance-vie à « un placement qui défiscalise ». C'est réducteur et trompeur. Ce guide explique les règles, les seuils, les pièges et les stratégies. Aucune anecdote personnelle : uniquement des données, des seuils, des règles. Ce qu'il faut savoir pour décider.

Constantes 2026 utilisées dans ce guide. PFU 30 % (12,8 % IR + 17,2 % PS, maintenu pour l'AV) · PASS 48 060 € · Abattement annuel 4 600 € (célibataire) / 9 200 € (couple) · Seuil primes 150 000 € · Abattement successoral 152 500 € par bénéficiaire (primes avant 70 ans) · Abattement global 30 500 € (primes après 70 ans). Sources : Légifrance, BOFiP, Service-Public.

CHAPITRE 2

Les trois acteurs : souscripteur, assuré, *bénéficiaire*.

Un contrat d'assurance-vie n'est pas une relation à deux mais à trois. Distinguer ces rôles est le préalable à toute décision technique, qu'il s'agisse de la clause bénéficiaire, de la transmission ou de la stratégie de versements.

Le souscripteur

Le souscripteur signe le contrat, verse les primes, et détient le pouvoir de décision : arbitrages, rachats, modifications de clause bénéficiaire, désignation. Tant qu'il est vivant, **le souscripteur est le seul maître du contrat**. Ni le bénéficiaire ni l'assuré n'ont de droit sur le contrat du vivant du souscripteur. C'est lui qui décide, et lui seul, sauf — exception majeure traitée au chapitre 11 — si le bénéficiaire a formellement accepté la clause.

L'assuré

L'assuré est la personne sur la tête de laquelle repose le contrat. Son décès déclenche le versement du capital au bénéficiaire. Dans l'immense majorité des cas, souscripteur et assuré sont la même personne. Mais ils peuvent être distincts : un parent peut souscrire un contrat sur la tête de son enfant majeur. C'est alors le décès de l'enfant (l'assuré) qui déclencherait le versement au bénéficiaire désigné par le parent. Configuration rare, mais qui existe.

Le bénéficiaire

Le bénéficiaire est la personne — ou les personnes — désignée pour recevoir le capital au décès de l'assuré. Trois éléments à retenir : il n'a **aucun droit** sur le contrat du vivant de l'assuré, il ignore parfois même l'existence du contrat, et le souscripteur peut modifier la clause bénéficiaire à tout moment — tant que le bénéficiaire ne l'a pas acceptée formellement.

LA RÈGLE ESSENTIELLE

Du vivant de l'assuré, le souscripteur décide. Au décès de l'assuré, le bénéficiaire reçoit. L'acceptation du bénéficiaire est le seul événement qui peut figer ce schéma et retirer au souscripteur son pouvoir de modification. Ce point, central, est détaillé au chapitre 11.

CHAPITRE 3

Fonds euros et unités de compte : *le match.*

À l'intérieur de l'enveloppe, deux familles de supports cohabitent. Leur logique économique est radicalement différente — et c'est la répartition entre les deux qui détermine, plus que tout autre choix, la performance finale du contrat.

Le fonds euros : capital garanti, rendement modéré

Le fonds euros est le support historique de l'assurance-vie. Son principe est simple : **le capital est garanti**. L'assureur s'engage à ce que la valeur du fonds ne baisse jamais, même en cas de crise financière. Les intérêts sont acquis définitivement chaque année : c'est **l'effet cliquet**. Une fois crédités, ils ne peuvent plus être repris.

Le rendement est déterminé chaque année par l'assureur, en fonction des résultats de son portefeuille obligataire et de sa politique de participation aux bénéfices. En 2025, le rendement moyen tournait autour de 2,5 à 3,5 % brut, selon les contrats. En 2026, avec le contexte de taux encore favorable, les meilleurs fonds euros atteignent **3,5 à 4 % brut**.

Mais ce rendement est **brut de frais de gestion** (environ 0,5 à 1 % par an selon les contrats) et **brut de prélèvements sociaux** (17,2 %). Le rendement net-net d'un fonds euros tourne donc autour de 2 à 2,8 % en 2026. C'est mieux qu'un Livret A, mais moins bien que ce que l'inflation réelle érode. Le fonds euros protège le capital nominal, pas le pouvoir d'achat.

La composition technique du rendement. Le taux du fonds euros se décompose en deux strates. D'une part le **taux minimum garanti** (TMG), fixé contractuellement — souvent 0 % aujourd'hui. D'autre part la **participation aux bénéfices** (PB), discrétionnaire, liée aux résultats techniques et financiers de l'assureur. La réglementation impose de redistribuer au moins 85 % des bénéfices techniques et 90 % des bénéfices financiers. L'assureur peut lisser cette participation via la **provi-**

sion pour participation aux bénéfices (PPB), une réserve qu'il constitue les bonnes années pour soutenir le rendement les années moins favorables. Cette réserve est plafonnée à 8 ans de détention.

Les unités de compte : volatilité et potentiel

Les unités de compte sont des supports d'investissement **non garantis**. Leur valeur fluctue en fonction des marchés financiers. Elles peuvent monter – ou descendre. Le souscripteur assume le risque de perte en capital. En contrepartie, le potentiel de rendement à long terme est sensiblement supérieur.

La palette des UC s'est considérablement élargie depuis quinze ans. On y trouve désormais :

- **Les OPCVM actions et obligataires** – fonds gérés activement par des sociétés de gestion.
- **Les ETF (trackers)** qui répliquent passivement un indice boursier (CAC 40, MSCI World) avec des frais très bas.
- **Les SCPI et SCI** – immobilier en « pierre-papier ».
- **Les OPCV** – également immobilier, avec une poche liquide obligatoire.
- **Les titres vifs** – actions détenues en direct (sur certains contrats seulement).
- **Les produits structurés** – combinaisons sophistiquées avec garantie partielle.
- **Le private equity** – capital-investissement non coté.

Les ETF méritent une attention particulière. Un ETF réplique passivement un indice avec des frais de gestion très faibles (0,05 à 0,30 % par an). En assurance-vie, ils permettent de réduire significativement la couche de frais superposés : là où un OPCVM actif peut coûter 1,5 à 2,5 % par an, un ETF dans un contrat compétitif plafonne autour de 0,70 à 1 %. **Sur 20 ans, cette différence représente plusieurs dizaines de pourcents de performance cumulée.**

Les SCPI en assurance-vie sont un cas particulier. Le souscripteur perçoit les revenus des SCPI (dividendes trimestriels) directement sur le contrat, où ils sont réinvestis. La fiscalité est celle de l'assurance-vie – et non celle des revenus fonciers, ce qui est avantageux puisque les revenus immobiliers en direct sont imposés à l'IR + 17,2 % de PS. En assurance-vie, ils ne sont imposés qu'au moment du rachat, selon le barème du contrat (7,5 % ou PFU après 8 ans). La contrepartie : les frais de la SCPI s'ajoutent à ceux du contrat.

LE VRAI DU FAUX

Le fonds euros est sécurisé mais peu rémunérateur. Les UC sont volatiles mais potentiellement plus performantes à long terme. La question n'est pas « lequel est le meilleur » mais « quelle proportion de chaque correspond à l'horizon et aux objectifs du souscripteur ». Un jeune actif qui prépare sa retraite dans 30 ans doit être majoritairement en UC. Un retraité qui veut protéger son capital sera majoritairement en fonds euros.

“Le fonds euros protège le capital nominal. Il ne protège pas le pouvoir d'achat. ”

CHAPITRE 4

Mono-support, multisupport, *modes de gestion.*

Le choix du type de contrat – et de son mode de pilotage – est la première décision technique du souscripteur. Elle conditionne tout le reste : l'éventail des supports accessibles, la souplesse de gestion, et la possibilité même de construire une stratégie de diversification.

Le contrat monosupport

Il ne contient qu'un seul support : un fonds euros. Aucun accès aux unités de compte. C'est le contrat le plus simple, historiquement le plus répandu. Il convient aux épargnants qui recherchent la **garantie du capital** et ne souhaitent aucune exposition aux marchés financiers.

Son inconvénient est structurel. Avec la baisse tendancielle des rendements obligataires depuis quinze ans, le fonds euros seul ne peut plus offrir de performance réelle satisfaisante sur le long terme. Le monosupport reste pertinent pour une épargne de précaution à très court terme, ou pour un retraité qui prélève régulièrement et veut une garantie absolue. Pour tout le reste, il est dépassé.

Le contrat multisupport

Il combine au moins un fonds euros et une gamme d'unités de compte. Le souscripteur peut répartir librement son épargne entre les différents supports et effectuer des arbitrages. C'est le contrat standard aujourd'hui, et le seul qui permette une vraie stratégie de diversification.

CRITÈRE	MONOSUPPORT	MULTISUPPORT
Supports disponibles	1 fonds euros	Fonds euros + UC (OPCVM, ETF, SCPI, SCI, private equity, etc.)
Garantie du capital	Totale (fonds euros)	Partielle (sur la part fonds euros uniquement)
Rendement potentiel	Faible à modéré	Modéré à élevé selon l'exposition aux UC
Profil de risque	Prudent	Paramétrable (prudent à offensif)
Profil idéal	Retraité, horizon court, aversion au risque	Actif, horizon long, objectif de performance

LE CONSEIL STANDARD EN 2026

Pour tout souscripteur ayant un horizon de placement supérieur à 5 ans, le contrat multisupport est la norme. Même avec un profil prudent, la possibilité d'investir une proportion modeste en UC (20-30 %) peut sensiblement améliorer le rendement global sans compromettre significativement la sécurité du capital.

Trois modes de gestion possibles

Une fois le contrat multisupport choisi, reste à décider qui pilote l'allocation. Trois options :

La gestion libre. Le souscripteur choisit lui-même chaque support et décide des arbitrages. C'est le mode le moins coûteux (pas de frais de mandat) et le plus responsabilisant. Il exige une connaissance minimale des marchés financiers et une discipline d'arbitrage régulière. Il convient aux souscripteurs qui souhaitent garder la main sur leur allocation.

La gestion pilotée (sous mandat). Le souscripteur délègue la gestion à un professionnel. Il choisit un profil de risque (prudent, équilibré, dynamique, offensif) et le gestionnaire répartit l'épargne en conséquence. Des frais supplémentaires s'appliquent : de 0,30 à 0,80 % par an selon les contrats. C'est le mode recommandé pour les souscripteurs qui ne souhaitent pas ou ne savent pas gérer leur allocation. Attention toutefois : une gestion pilotée peut coûter jusqu'à 1 % supplémentaire par an, ce qui, capitalisé sur 20 ans, peut représenter plusieurs dizaines de milliers d'euros de rendement perdu.

La gestion profilée. Variante de la gestion pilotée où le contrat propose plusieurs profils pré-construits (fonds euros + allocation type UC) entre lesquels le souscripteur choisit, sans mandat de gestion actif. Moins coûteuse que la gestion pilotée (pas de frais de mandat), elle offre un compromis entre délégation et autonomie.

Les cinq critères d'un bon contrat multisupport

Tous les contrats multisupport ne se valent pas. Voici, par ordre d'importance, les cinq critères qui distinguent un contrat compétitif d'un contrat médiocre :

- 1. Le niveau des frais.** 0 % d'entrée, moins de 0,60 % de gestion sur le fonds euros, moins de 0,80 % sur les UC.
- 2. La qualité du fonds euros.** Rendement servi sur les 3 dernières années, montant de la provision pour participation aux bénéfices (PPB), ratio de solvabilité de l'assureur.
- 3. L'étendue de la gamme d'UC.** Présence d'ETF à bas coût, de SCPI de qualité, d'OPCVM de gestionnaires reconnus, et idéalement d'unités de compte immobilières (SCI, OPCI).
- 4. La souplesse de gestion.** Versements libres et programmés, arbitrages en ligne sans frais, possibilité de rachats partiels programmés.
- 5. La solidité de l'assureur.** Ratio de solvabilité SCR (Solvency Capital Requirement) supérieur à 150 %, notation financière, historique de distribution de participation aux bénéfices.

II

DEUXIÈME PARTIE

La fiscalité, du début *à la fin*

Le cœur stratégique de l'assurance-vie. Une fiscalité douce, mais conditionnée à des seuils, des durées et des âges. Cinq chapitres pour comprendre – sans simplification trompeuse – pourquoi un même rachat peut être taxé à 30 % ou à 0 %.

Le calendrier des rachats : *4 ans, 8 ans, et après.*

La fiscalité des rachats en assurance-vie obéit à une logique temporelle : plus le contrat est ancien, plus la fiscalité est douce. C'est le principe de l'incitation à l'épargne longue, inscrit dans la loi depuis 1998. Trois paliers structurent ce barème.

L'imposition d'un rachat dépend de deux paramètres : la durée du contrat au moment du rachat, et la date de versement des primes. Les règles ci-dessous s'appliquent aux contrats ouverts et aux primes versées à compter du 27 septembre 2017.

01 Rachat avant 4 ans

Option PFU (par défaut). 30 % sur l'intégralité de la plus-value (12,8 % IR + 17,2 % PS). L'assurance-vie bénéficie du maintien des PS à 17,2 % (exception LFSS 2026).

Option barème IR. Intégration de la plus-value au revenu imposable : taxation à la TMI + 17,2 % de PS. Intéressant si la TMI est de 11 % (imposition totale 28,2 %), désavantageux au-delà.

02 Rachat entre 4 et 8 ans

PFU. 30 % sur la plus-value (12,8 % IR + 17,2 % PS), comme avant 4 ans : sous le régime du prélèvement forfaitaire unique, l'ancienneté n'abaisse le taux qu'à compter de huit ans.

Option barème IR. Toujours possible, rarement gagnante.

03 Rachat après 8 ans

C'est ici que l'assurance-vie révèle tout son intérêt fiscal. Un abattement annuel de **4 600 €**

pour un célibataire (**9 200 €** pour un couple marié ou pacsé) s'applique sur la part imposable de la plus-value.

Au-delà de l'abattement. 24,7 % si les primes versées sont inférieures à 150 000 € · 30 % si elles dépassent ce seuil. L'option barème IR reste possible pour les contribuables faiblement imposés.

UNE DIFFÉRENCE CRUCIALE ENTRE FONDS EUROS ET UC

Pour les contrats en fonds euros, les prélèvements sociaux (17,2 %) sont prélevés chaque année lors de l'inscription en compte des intérêts. Pour les UC, ils ne sont prélevés qu'au moment du rachat. Cette différence a un impact significatif sur l'effet de capitalisation : en UC, l'intégralité de la performance reste investie jusqu'au rachat, ce qui amplifie l'effet boule de neige.

Le prélèvement forfaitaire obligatoire non libératoire (PFONL)

Lors d'un rachat, l'assureur prélève à la source un acompte d'impôt sur le revenu au taux de 12,8 % (ou 7,5 % après huit ans), calculé sur la part de plus-value retirée. Cet acompte n'est pas libératoire : il est régularisé l'année suivante avec l'imposition réelle, et le trop-perçu éventuel est restitué. Les foyers dont le revenu fiscal de référence est inférieur à 25 000 € (50 000 € pour un couple) peuvent en être dispensés. Ce mécanisme, instauré en 2018, est souvent mal compris : il ne faut pas le confondre avec les prélèvements sociaux de 17,2 %, prélevés chaque année sur les intérêts du fonds euros.

CHAPITRE 6

Le seuil stratégique *des 150 000 €.*

Au-delà de huit ans, le taux d'IR sur la plus-value bascule selon que le montant total des primes versées dépasse ou non un seuil de 150 000 €. C'est l'une des règles les plus mal connues du grand public – alors qu'elle conditionne directement le rendement net d'un patrimoine d'assurance-vie significatif.

Pour les contrats de plus de huit ans, le taux d'IR applicable à la plus-value imposable dépend du **montant total des primes versées par le souscripteur, tous contrats confondus**, avant prise en compte des rachats partiels. Deux régimes coexistent donc selon ce volume.

En dessous de 150 000 € de primes

La plus-value est taxée à **7,5 % d'IR + 17,2 % de PS = 24,7 %**, l'abattement de 4 600 € / 9 200 € venant réduire la seule base soumise à l'IR – les prélèvements sociaux, eux, portent sur la plus-value entière. C'est le régime de faveur, historiquement le plus avantageux, qui reste la norme pour la majorité des souscripteurs.

Au-delà de 150 000 € de primes

Pour la fraction de la plus-value correspondant aux primes excédant 150 000 €, le taux remonte au PFU : **12,8 % d'IR + 17,2 % de PS = 30 %**. C'est la réforme du prélèvement forfaitaire unique, applicable aux primes versées depuis le 27 septembre 2017, qui a instauré ce seuil : auparavant, le taux réduit de 7,5 % s'appliquait à toute la plus-value, quel que soit le montant des primes.

SITUATION	PRIMES TOTALES	PLUS- VALUE	ABATTEMENT	IR	PS	TOTAL IMPÔT
Célibataire, primes < 150 k€	100 000 €	30 000 €	4 600 €	7,5 % × 25 400 = 1 905 €	17,2 % × 30 000 = 5 160 €	7 065 €
Célibataire, primes = 200 k€	200 000 €	50 000 €	4 600 €	Mixte : calcul proportionnel	—	Voir chapitre 7

LA SUBTILITÉ DU SEUIL

Le seuil de 150 000 € ne s'apprécie pas contrat par contrat mais **tous contrats confondus pour un même souscripteur**. Si un souscripteur détient deux contrats de 100 000 € chacun, le seuil est dépassé : la fiscalité de 12,8 % s'applique à la fraction de plus-value correspondant aux primes au-delà du seuil. Multiplier les contrats n'augmente pas le plafond.

CHAPITRE 7

Cas pratique : un rachat de 20 000 € *après 8 ans.*

La théorie ne dit pas tout. Pour ressentir vraiment la puissance fiscale de l'assurance-vie après huit ans, rien ne vaut un calcul complet, étape par étape, sur un cas chiffré.

Les données de départ

Un souscripteur, célibataire, a ouvert un contrat d'assurance-vie en 2018. Il a versé **100 000 € de primes** (inférieur au seuil de 150 000 €). En 2026, la valeur de rachat du contrat est de **130 000 €**. La plus-value latente est donc de **30 000 €**. Le souscripteur souhaite effectuer un rachat partiel de **20 000 €**.

Étape 1 — déterminer la part de plus-value dans le rachat

La plus-value est répartie proportionnellement à la part du capital retiré :

$$\text{Plus-value imposable} = 20\ 000 \times (30\ 000 \div 130\ 000) = 20\ 000 \times 0,2308 = 4\ 615\ €$$

Étape 2 — appliquer l'abattement annuel

Le souscripteur est célibataire : abattement de 4 600 €.

Plus-value après abattement = 4 615 - 4 600 = 15 €

Étape 3 — calculer l'impôt

Primes inférieures à 150 000 €, contrat de plus de 8 ans : IR à 7,5 %.

IR = 15 × 7,5 % = 1,13 €

PS = 4 615 × 17,2 % = 794 €

Total impôt = 795 €

Étape 4 — le net perçu

Rachat brut = 20 000 €

Impôt total = 795 €

Net perçu = 19 205 €

Taux effectif d'imposition = 795 ÷ 20 000 = 3,98 %

CE QUE MONTRE CET EXEMPLE

Avec un abattement de 4 600 € et un retrait de 20 000 €, la fiscalité est quasi nulle à l'IR (1,13 €). Les prélèvements sociaux (794 €) restent dus dans tous les cas. C'est la démonstration de la puissance de l'abattement annuel. Pour un couple marié, l'abattement de 9 200 € aurait totalement effacé la base IR et aurait même laissé un reliquat d'abattement reportable.

CHAPITRE 8

Les prélèvements sociaux *selon le support.*

Les prélèvements sociaux (CSG, CRDS, prélèvement social, contribution additionnelle – total 17,2 %) s'appliquent à l'assurance-vie de manière différenciée selon le support et le moment. Cette mécanique, peu connue, explique en grande partie la surperformance des UC à long terme.

Sur le fonds euros : prélèvement annuel

Les PS sont prélevés chaque année lors de l'inscription en compte des intérêts. Le taux de rendement affiché par l'assureur est donc **net de PS**. Un fonds euros qui annonce 3,5 % a déjà supporté les 17,2 % ; le rendement brut avant PS était d'environ 4,23 %.

Sur les unités de compte : prélèvement au rachat

Les PS ne sont prélevés qu'au moment du rachat, sur la plus-value réalisée. Pendant toute la phase de capitalisation, la performance est intégralement réinvestie sans fuite fiscale. C'est ce qui explique, en grande partie, la surperformance à long terme des UC par rapport au fonds euros : l'effet de capitalisation joue sur l'assiette brute.

En cas de sortie en rente viagère

Les PS ne s'appliquent que sur la fraction imposable de la rente (30 à 70 % selon l'âge), ce qui réduit encore la pression sociale par rapport à un rachat en capital. Mécanique détaillée au chapitre 16.

POURQUOI CETTE DIFFÉRENCE CHANGE TOUT

En fonds euros, votre rendement perd 17,2 % chaque année. En UC, vos plus-values sont brutes pendant toute la durée du contrat. Sur 20 ans, la différence d'effet de capitalisation peut représenter plusieurs dizaines de pourcents de capital final, à performance brute identique. C'est un argument structurel – et trop souvent ignoré – en faveur d'une allocation diversifiée plutôt que 100 % fonds euros.

CHAPITRE 9

La fiscalité au décès : avant et *après 70 ans*.

La fiscalité successorale de l'assurance-vie repose sur une distinction fondamentale : l'âge du souscripteur au moment de chaque versement. La date de référence n'est pas la date du décès, mais celle de chaque prime versée. Cette nuance, mal comprise, peut coûter cher en droits de succession.

CRITÈRE	PRIMES VERSÉES AVANT 70 ANS	PRIMES VERSÉES APRÈS 70 ANS
Abattement par bénéficiaire	152 500 €	30 500 € (global, tous bénéficiaires confondus)
Taux au-delà de l'abattement	20 % jusqu'à 852 500 €, puis 31,25 %	Droits de succession classiques selon le lien de parenté
Produits (plus-values)	Totalement exonérés de droits	Rattachés à la succession (soumis aux droits classiques)
Article 990 I du CGI	Mêmes règles ci-dessus	Mêmes règles

Primes versées avant 70 ans : le régime de faveur

C'est le régime le plus favorable. Chaque bénéficiaire désigné bénéficie d'un **abattement de 152 500 €** sur les sommes reçues (capital + produits). Au-delà, un prélèvement forfaitaire de 20 % s'applique sur la tranche de 152 500 à 852 500 €, puis 31,25 % au-delà.

Exemple chiffré. Un parent verse 300 000 € sur un contrat avant 70 ans. Au décès, le contrat vaut 400 000 € (dont 100 000 € de produits). Un enfant unique bénéficiaire reçoit :

- Abattement : 152 500 €
- Base taxable : $400\,000 - 152\,500 = 247\,500$ €
- Impôt : $247\,500 \times 20\% = 49\,500$ €
- Net transmis : $400\,000 - 49\,500 = 350\,500$ € (taux effectif 12,4 %)

Si le souscripteur avait désigné deux bénéficiaires à parts égales (200 000 € chacun), chacun aurait bénéficié d'un abattement de 152 500 €. Base taxable par bénéficiaire : $200\,000 - 152\,500 = 47\,500$ €. Impôt : 9 500 € par bénéficiaire, soit **19 000 € au total** au lieu de 49 500. La désignation de plusieurs bénéficiaires divise la base taxable et optimise l'enveloppe d'abattement.

Primes versées après 70 ans : le changement de régime

Pour les primes versées après le 70^e anniversaire du souscripteur, le régime est moins favorable. Un abattement **global et unique** de 30 500 € s'applique, tous bénéficiaires confondus. Au-delà, les sommes réintègrent la succession et sont soumises aux droits de succession classiques selon le lien de parenté.

Les **produits** (intérêts et plus-values) générés par ces primes post-70 ans sont, eux, **totalelement exonérés** de droits de succession. C'est une règle importante que beaucoup ignorent : même pour les primes post-70 ans, les intérêts restent hors succession fiscale.

LE PIÈGE DES VERSEMENTS POST-70 ANS

Un versement tardif sur un contrat d'assurance-vie, après 70 ans, perd une grande partie de son avantage successoral. L'abattement de 30 500 € est ridiculement bas. Si le souscripteur a déjà versé plus de 30 500 € après 70 ans, tout versement supplémentaire sera imposé aux droits de succession au taux du bénéficiaire — qui peut atteindre 45 % en ligne directe. La stratégie consiste à verser le maximum **avant** 70 ans, et à ne plus alimenter le contrat après.

III

TROISIÈME PARTIE

Transmettre

La clause bénéficiaire est la phrase la plus importante du contrat. Elle décide qui reçoit, combien, et selon quelles modalités. Quatre chapitres pour la rédiger, l'articuler avec la donation, et éviter les deux pièges classiques : l'acceptation prématurée et la requalification pour primes exagérées.

La clause bénéficiaire, *la phrase la plus importante.*

Une clause mal rédigée peut ruiner toute la stratégie de transmission, même sur un contrat parfaitement piloté. C'est elle qui détermine qui recevra le capital au décès de l'assuré – et avec quel niveau de protection juridique.

La clause standard : un piège fréquent

La plupart des contrats proposent une clause type : « Le conjoint survivant, à défaut les enfants nés ou à naître, à défaut les héritiers. » Cette formulation a le mérite de la simplicité. Elle a aussi l'inconvénient d'ignorer les situations familiales complexes : familles recomposées, enfants issus de plusieurs unions, partenaire de PACS, concubin.

LE CAS DES FAMILLES RECOMPOSÉES

Un souscripteur se remarie, a des enfants d'un premier lit. Avec la clause standard « conjoint survivant », le conjoint reçoit tout et les enfants du premier lit ne reçoivent rien. Si le conjoint décède ensuite, son propre contrat ira à ses propres bénéficiaires – qui peuvent être ses enfants à lui, pas ceux du premier lit du souscripteur. Les enfants du premier lit sont totalement évincés. Une clause **démembrée** permet d'éviter ce scénario.

La clause démembrée : l'outil de précision

Une clause bénéficiaire bien rédigée peut prévoir un **démembrement** :

- Le conjoint survivant reçoit l'**usufruit** du capital (droit d'utiliser les revenus).
- Les enfants reçoivent la **nue-propriété** (droit au capital au décès du conjoint).
- Le conjoint peut bénéficier d'une **faculté de cantonnement** (droit de limiter son usufruit à une fraction, le reste allant en pleine propriété aux enfants).

Exemple de clause bien rédigée :

« Mon conjoint survivant, pour l'usufruit de l'intégralité du capital, avec faculté de cantonnement. À défaut de conjoint survivant, ou à l'extinction de son usufruit, mes enfants [Prénom 1], [Prénom 2], [Prénom 3], vivants ou représentés, pour la pleine propriété, par parts égales. À défaut de l'un d'eux, ses descendants par représentation. »

LA RÈGLE D'OR DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

Toujours désigner nominativement les bénéficiaires finaux avec leur date et lieu de naissance. Ne jamais utiliser de formule vague comme « mes héritiers » (qui sont les héritiers au jour du décès — incertitude juridique) ou « mes enfants » sans les nommer (en cas de contestation, qui prouve la filiation ?). Nom, prénom, date et lieu de naissance : c'est le triptyque de la sécurité juridique.

CHAPITRE 11

L'acceptation du bénéficiaire : *à éviter dans neuf cas sur dix.*

L'acceptation est un acte juridique discret aux conséquences majeures. Une fois la clause acceptée, le souscripteur perd la main sur son propre contrat. Une protection pour le bénéficiaire, qui devient une prison pour le souscripteur.

L'acceptation est l'acte par lequel le bénéficiaire désigné donne son consentement à la clause bénéficiaire. Une fois acceptée, la clause devient **irrévocable**. Le souscripteur ne peut plus modifier la désignation, ni effectuer de rachat, ni même nantir le contrat sans l'accord exprès du bénéficiaire acceptant.

Les effets concrets de l'acceptation

L'acceptation transforme la clause bénéficiaire en contrat tripartite entre l'assureur, le souscripteur et le bénéficiaire. Le souscripteur perd tout pouvoir de disposition sur le contrat sans l'accord du bénéficiaire. C'est un mécanisme de protection du bénéficiaire — mais qui peut devenir un obstacle majeur si la situation familiale évolue (divorce, mésentente, naissance d'autres enfants).

QUAND L'ÉVITER — SOIT PRESQUE TOUJOURS

L'acceptation ne devrait être envisagée que dans des cas très spécifiques : le souscripteur veut garantir qu'un enfant recevra le capital sans contestation possible, ou le contrat sert de garantie à un engagement. Dans tous les autres cas, **l'acceptation est à éviter**. Le souscripteur conserve la maîtrise de son contrat en modifiant librement la clause bénéficiaire, ce qui lui permet d'adapter sa stratégie en fonction de l'évolution de sa situation familiale et patrimoniale.

La règle est claire : ne faites jamais accepter la clause bénéficiaire sans une raison juridique impérieuse. **La liberté de modification est un atout stratégique qui ne se récupère pas.**

Les primes manifestement exagérées : *la limite à connaître.*

L'assurance-vie est « hors succession » – sauf si un juge en décide autrement. La notion de primes manifestement exagérées, ancrée dans le Code des assurances, peut faire réintégrer dans la succession des sommes qu'on croyait sanctuarisées.

L'article L. 132-13 du Code des assurances dispose que les primes versées sur un contrat d'assurance-vie ne doivent pas être **manifestement exagérées** au regard des facultés du souscripteur. Si un juge les juge telles, les héritiers peuvent demander la réintégration des primes à la succession.

Les quatre critères d'appréciation

La jurisprudence (Cour de cassation, plusieurs arrêts depuis 2004) a dégagé quatre critères cumulatifs :

1. **Le montant des primes** rapporté au patrimoine total du souscripteur.
2. **L'âge du souscripteur** au moment des versements – plus il est âgé, plus le risque est élevé car l'épargne n'a pas le temps de fructifier.
3. **L'utilité de l'opération** pour le souscripteur – si les primes représentent 90 % de son patrimoine, le contrat n'a plus d'utilité de son vivant.
4. **La situation familiale** – existence d'héritiers réservataires, notamment des enfants.

LE SEUIL EMPIRIQUE

Il n'existe pas de seuil légal. Mais en pratique, les juges considèrent généralement qu'un versement supérieur à 25-30 % du patrimoine net du souscripteur peut être jugé exagéré, surtout après 75 ans. Un versement de 80 % du patrimoine est quasi systématiquement requalifié. La prudence impose de ne jamais dépasser 25-30 % du patrimoine net, et de pouvoir justifier l'utilité de l'opération pour le souscripteur lui-même (notamment la possibilité de racheter le contrat pour ses propres besoins).

Comment se prémunir

Deux garde-fous simples. D'abord, **conserver une épargne disponible hors assurance-vie** : livrets, comptes-titres, PEA. Un souscripteur qui place moins de 25 % de son patrimoine net en assurance-vie est à l'abri de la qualification de primes exagérées. Ensuite, **documenter l'utilité du contrat** : si le contrat est en unités de compte, il génère potentiellement de la performance ; si le souscripteur conserve la faculté de rachat, le contrat lui est utile. La combinaison de ces deux éléments suffit généralement à écarter le risque.

Articuler donation *et* assurance-vie.

Trop de souscripteurs traitent l'assurance-vie et la donation comme deux outils séparés, sans réaliser qu'ils fonctionnent en synergie – ou en conflit – selon les choix effectués. Combinés intelligemment, ils permettent de transmettre des centaines de milliers d'euros à fiscalité quasi nulle.

Le principe de non-cumul

Les primes versées sur un contrat d'assurance-vie ne sont pas, en principe, rapportables à la succession. C'est l'effet « hors succession » du contrat. Mais si les primes sont **manifestement exagérées**, elles peuvent être réintégrées dans la succession (cf. chapitre 12).

Donation via le contrat

Un parent peut verser une somme sur un contrat d'assurance-vie dont ses enfants sont bénéficiaires. Au décès du parent, les enfants reçoivent le capital avec l'abattement de 152 500 € chacun. Cette stratégie permet de transmettre des sommes importantes avec une fiscalité très réduite, **en complément** des abattements de droit commun en donation (100 000 € par parent et par enfant, renouvelables tous les 15 ans).

L'articulation optimale

La stratégie d'optimisation croisée se construit en deux temps. D'abord, **utiliser les abattements de donation** (100 000 € parent → enfant tous les 15 ans) pour transmettre de l'immobilier ou des liquidités en pleine propriété. Ensuite, **utiliser l'assurance-vie** pour transmettre des liquidités supplémentaires avec l'abattement successoral spécifique de 152 500 € par bénéficiaire. Les deux enveloppes se cumulent sans se nuire.

CAS PRATIQUE : UN PARENT AVEC 3 ENFANTS ET 800 000 €

Donation en pleine propriété : don de 300 000 € de parts de SCI (100 000 € par enfant, en franchise de droits).

Assurance-vie : versement de 500 000 € avant 70 ans, clause bénéficiaire désignant les 3 enfants à parts égales. Au décès, chaque enfant reçoit 166 667 €. Abattement : 152 500 € chacun. Base taxable : $14\,167\,€ \times 20\% \times 3 = 8\,500\,€$ de droits totaux. Transmission quasi indolore fiscalement d'un patrimoine de 800 000 €.

IV

QUATRIÈME PARTIE

Choisir *et optimiser*

Au-delà de la fiscalité et de la transmission, six leviers déterminent la performance réelle d'un contrat : la maîtrise des frais, le moment de l'ouverture, le choix entre capital et rente, la juridiction, la fiscalité immobilière, et la connaissance des variantes méconnues du contrat.

Les frais : *le poison lent du contrat.*

Les frais sont le point aveugle de la plupart des souscripteurs. Ils n'apparaissent jamais dans les simulations commerciales et peuvent pourtant absorber plusieurs dizaines de milliers d'euros de rendement sur la durée du contrat. Apprendre à les lire est aussi important que choisir les bons supports.

Les quatre types de frais à connaître

TYPE DE FRAIS	DESCRIPTION	FOURCHETTE 2026	IMPACT
Entrée / sur versement	Prélevés à chaque versement. Réduisent le capital investi.	0 % à 5 %	5 % sur versement = 5 ans de rendement perdus d'entrée
Gestion du fonds euros	Prélevés annuellement sur l'encours. Impactent le rendement servi.	0,40 % à 1 %	0,60 % d'écart sur 20 ans = ~12 % de capital en moins
Gestion des UC	Prélevés annuellement sur l'encours en UC.	0,40 % à 1,20 %	Cumul frais contrat + UC + supports peut dépasser 2,5 %/an
Arbitrage	Prélevés à chaque changement de répartition entre supports.	0 % à 1 % du montant arbitré	Des arbitrages fréquents érodent la performance

L'effet composé des frais — une simulation

Prenons deux contrats avec un versement unique de 100 000 € sur 20 ans, performance brute de 5 % par an :

CONTRAT	FRAIS D'ENTRÉE	FRAIS DE GESTION ANNUELS	CAPITAL APRÈS 20 ANS
A (compétitif)	0 %	0,50 %	$100\,000 \times 1,045^{20} = 241\,171 \text{ €}$
B (coûteux)	3 %	1,00 %	$97\,000 \times 1,04^{20} = 212\,514 \text{ €}$

Différence : 28 657 €, soit près de 29 % du capital investi. Les frais ne sont pas un détail.

LA RÈGLE DES FRAIS EN 2026

Tout contrat avec des frais d'entrée supérieurs à 1 % est à éviter. Des frais de gestion supérieurs à 0,80 % sur le fonds euros ou 1 % sur les UC sont excessifs. Les bons contrats se situent à 0 % de frais d'entrée et 0,50-0,60 % de frais de gestion. Les meilleurs contrats en ligne affichent 0 % d'entrée et 0,40-0,50 % de gestion.

CHAPITRE 15

Ouvrir tôt : *prendre date.*

La fiscalité des rachats en assurance-vie est exclusivement fondée sur l'ancienneté du contrat. Ce n'est pas l'âge du souscripteur qui compte, ni la date des versements, mais la date d'ouverture. Ouvrir tôt – même avec 100 € – peut faire gagner des milliers d'euros d'impôt plus tard.

Le principe

Le compteur fiscal commence à tourner à la date de signature du contrat, même si le contrat est vide. Ouvrir un contrat à 25 ans, y verser 100 €, et ne plus y toucher pendant 8 ans, c'est **déclencher le compteur fiscal**. Au bout de 8 ans, le contrat bénéficiera de l'abattement annuel et du taux réduit, quel que soit le moment où les versements significatifs auront été effectués.

Un exemple chiffré

Deux souscripteurs de 55 ans placent chacun 100 000 € sur un contrat multisupport avec 5 % de rendement annuel. Ils effectuent un rachat total à 65 ans.

	SOUSCRIPTEUR A (CONTRAT OUVERT À 55 ANS)	SOUSCRIPTEUR B (CONTRAT OUVERT À 52 ANS)
Âge au versement	55 ans	55 ans
Âge au rachat	65 ans	65 ans
Ancienneté du contrat au rachat	10 ans	13 ans
Valeur de rachat	162 889 €	162 889 €
Plus-value	62 889 €	62 889 €
Abattement (célibataire)	-4 600 €	-4 600 €
Assiette IR	58 289 €	58 289 €
IR (7,5 %)	4 372 €	4 372 €
PS (17,2 %)	10 817 €	10 817 €

Dans cet exemple, les deux contrats ayant tous deux plus de 8 ans, la fiscalité est identique. Mais si le souscripteur A avait eu besoin de racheter au bout de 5 ans au lieu de 10, il aurait été taxé au PFU (30 % au lieu de 24,7 %). Le souscripteur B, lui, aurait déjà eu 8 ans d'ancienneté : même rachat anticipé, fiscalité préservée.

LA STRATÉGIE « PRENDRE DATE »

Il est recommandé à tout épargnant d'ouvrir un contrat d'assurance-vie dès que possible, même avec un versement minimal de 100 à 500 €. Le contrat reste dormant, sans frais (hors frais de gestion sur le fonds euros, négligeables sur un petit montant), mais le compteur fiscal tourne. Le jour où l'épargnant dispose d'une somme significative à placer, le contrat a déjà plusieurs années d'ancienneté fiscale.

CHAPITRE 16

La sortie *en rente viagère*.

Au moment du rachat, le souscripteur peut convertir tout ou partie du capital en rente viagère – un revenu garanti à vie. Une option attractive sur le papier, à la fiscalité avantageuse, mais qui implique une décision irréversible : l'aliénation du capital.

La sortie en rente viagère transforme un capital accumulé en flux de revenus garantis jusqu'au décès. La fiscalité est particulière : seule une **fraction de la rente est imposable**, selon un barème qui dépend de l'âge du souscripteur lors de l'entrée en jouissance.

ÂGE AU 1 ^{ER} VERSEMENT DE LA RENTE	PART IMPOSABLE	PART EXONÉRÉE
Moins de 50 ans	70 %	30 %
50 à 59 ans	50 %	50 %
60 à 69 ans	40 %	60 %
70 ans et plus	30 %	70 %

La partie imposable est soumise au barème progressif de l'IR (+ 17,2 % de PS). Les prélèvements sociaux ne s'appliquent que sur la fraction imposable de la rente – un avantage très significatif par rapport au rachat en capital, où les PS sont dus sur l'intégralité des plus-values.

L'inconvénient principal est l'aliénation du capital. Le souscripteur perd la disposition du capital au profit d'un revenu garanti. Au décès, sauf option de réversion au conjoint, le capital restant est acquis à l'assureur. La rente est idéale pour sécuriser un complément de retraite, mais il ne faut pas y placer la totalité de son épargne – une partie doit rester disponible en capital pour faire face aux imprévus.

France *ou* Luxembourg ?

Le Luxembourg a développé un cadre juridique spécifique pour l'assurance-vie, différent du modèle français sur plusieurs points clés. Pertinent pour certains profils, inutile – voire coûteux – pour d'autres.

CRITÈRE	CONTRAT FRANÇAIS	CONTRAT LUXEMBOURGEOIS
Supervision	ACPR (Banque de France)	CAA (Commissariat aux Assurances)
Protection de l'épargne	Fonds de garantie : 70 000 €	Super-privilège : créancier de premier rang
Triangle de sécurité	Conservateur unique (l'assureur)	Assureur + banque dépositaire + réviseur agréé
Fiscalité (résident français)	Régime français (7,5 % ou PFU)	Idem : imposition en France
Fiscalité successorale (résident français)	Art. 990 I du CGI	Idem
Acceptation des UC	Restreinte (validation assureur)	Très large : titres vifs, private equity, hedge funds
Ticket d'entrée	Quelques centaines d'euros	250 000 € minimum en pratique
Profil idéal	Tous les épargnants	Gros patrimoines, non-résidents, accès UC spécifiques

QUAND LE LUXEMBOURG EST PERTINENT

Le contrat luxembourgeois se justifie dans trois cas : (1) le souscripteur n'est pas résident fiscal français et souhaite un cadre juridique stable, (2) le souscripteur a un patrimoine très important (> 2-3 millions d'euros) et cherche une diversification juridique et une protection renforcée via le super-privilège, (3) le souscripteur souhaite accéder à des supports d'investissement non disponibles dans les contrats français (titres vifs internationaux, private equity non coté). **Pour un résident fiscal français avec un patrimoine inférieur à 1 million d'euros, le contrat français reste la solution optimale.**

Assurance-vie *et IFI.*

L'assurance-vie est globalement hors du champ de l'Impôt sur la Fortune Immobilière. Mais une exception, fréquemment ignorée, concerne les unités de compte immobilières – SCPI, SCI, OPCI – qui doivent être déclarées à l'IFI.

La valeur de rachat correspondant aux SCPI, SCI et OPCI détenues dans le contrat doit être déclarée dans le patrimoine taxable à l'IFI. Seules les parts d'OPCI à dominante immobilière sont concernées (catégorie « OPCI grand public » et « OPCI professionnels »). Les UC investies en actions de foncières cotées (SIIC) échappent à l'IFI car elles sont considérées comme des titres financiers, pas comme de l'immobilier direct.

LE PIÈGE FRÉQUENT

Beaucoup de détenteurs de SCPI en assurance-vie oublient de déclarer cette fraction à l'IFI, croyant que tout le contrat est exonéré. C'est faux. L'administration fiscale dispose d'un droit de reprise sur trois ans en cas d'omission, avec intérêts de retard. La règle : chaque année, demander à l'assureur la valeur de rachat ventilée par catégorie de support, et déclarer la part immobilière.

Les cousins méconnus *du contrat.*

À côté de l'assurance-vie classique existent trois cousins moins connus, mais utiles dans certaines configurations : le contrat de capitalisation, l'Euro-croissance, et l'assurance-vie adossée à la prévoyance pour les indépendants.

Le contrat de capitalisation

Le contrat de capitalisation ne comporte pas de dimension assurantielle : pas d'assuré, pas de bénéficiaire désigné, pas de prestation au décès. C'est un simple placement financier soumis aux mêmes règles de fiscalité des rachats que l'assurance-vie. Au décès, il intègre la succession et est soumis aux droits de mutation classiques.

Deux avantages par rapport à l'assurance-vie : il peut être souscrit par une **personne morale** (SCI, holding) et permet une transmission en **démembrement** (donation de la nue-propriété en conservant l'usufruit). Pour la transmission intergénérationnelle de liquidités, le contrat de capitalisation offre un démembrement plus souple que l'assurance-vie, sans bénéficier toutefois des abattements successoraux de l'article 990 I.

Les contrats Euro-croissance

Les contrats Euro-croissance (introduits en 2014) offrent une garantie du capital à l'échéance (pas à tout moment comme le fonds euros) en contrepartie d'un potentiel de rendement supérieur. Le capital n'est garanti qu'au terme d'une période de 8 à 40 ans. En cas de rachat anticipé, la garantie ne joue pas. Ce produit n'a pas rencontré le succès escompté — les encours restent marginaux (moins de 1 % des encours totaux de l'assurance-vie). En 2026, il peut néanmoins constituer une alternative intermédiaire entre fonds euros et UC pour des horizons de placement longs.

L'assurance-vie comme outil de prévoyance professionnelle

Pour les professions libérales, les dirigeants et les indépendants, l'assurance-vie peut être adossée à un contrat de prévoyance (décès, incapacité, invalidité). Les primes sont partiellement déductibles du revenu professionnel (dans la limite d'un plafond indexé sur le PASS), et le capital décès bénéficie d'une exonération totale de droits de succession. Cette double fonction — épargne et prévoyance — est particulièrement adaptée aux TNS dépourvus de couverture collective.

Le sort du contrat dans les régimes matrimoniaux

Le sort du contrat dans les rapports entre époux dépend du régime matrimonial et de l'origine des fonds. En **séparation de biens**, le contrat est un bien propre du souscripteur. Chaque époux souscrit librement. En **communauté légale**, alimenté avec des fonds communs, le contrat est un actif commun intégré à la liquidation en cas de divorce. Alimenté avec des fonds propres (héritage, donation antérieure au mariage), il reste un bien propre — à condition de prouver l'origine des fonds.

DIVORCE ET CLAUSE BÉNÉFICIAIRE

La jurisprudence considère que le divorce emporte révocation de la clause au profit de l'ex-conjoint, sauf volonté contraire exprimée. Il est impératif de réviser sa clause après un divorce.

V

CINQUIÈME PARTIE

Passer à l'action

Toute la théorie de ce guide n'a de valeur qu'à condition d'être traduite en décisions. Cinq chapitres pour identifier vos erreurs potentielles, abandonner les idées reçues, choisir le bon contrat pour votre profil, auditer ce que vous détenez déjà, et installer une routine de révision.

Les 10 erreurs à éviter.

Dix pièges récurrents qui transforment un contrat à fort potentiel en simple commodité bancaire. Si une seule erreur devait être retenue, ce serait la clause bénéficiaire standard : les autres se rattrapent, celle-là pas toujours.

- 1. Ouvrir un contrat dans sa banque habituelle sans comparer.** Les contrats bancaires sont souvent chargés en frais d'entrée (3 à 5 %) et en frais de gestion. Comparer systématiquement avec les contrats en ligne (0 % frais d'entrée, 0,50 % de gestion).
- 2. Conserver une clause bénéficiaire standard.** La clause type « conjoint, à défaut enfants, à défaut héritiers » est inadaptée à toutes les situations familiales non standard. La rédiger sur mesure.
- 3. Tout placer en fonds euros sans horizon défini.** Un horizon long (15-30 ans) justifie une exposition significative aux UC. Un contrat 100 % fonds euros sur 20 ans laisse filer un potentiel de rendement considérable.
- 4. Faire accepter la clause bénéficiaire au conjoint.** Le souscripteur perd alors le pouvoir de modifier le contrat. L'acceptation est quasiment toujours une erreur.
- 5. Verser massivement après 70 ans.** La fiscalité successorale bascule à 70 ans. L'abattement de 30 500 € est vite consommé. Au-delà, les primes intègrent la succession avec des droits pouvant atteindre 45 %.
- 6. Ignorer l'abattement annuel de 4 600 / 9 200 €.** Chaque rachat partiel après 8 ans bénéficie de cet abattement. Ne pas en profiter, c'est payer trop d'impôt.
- 7. Choisir un contrat sans ETF ni SCPI parmi les UC.** La qualité de la gamme d'UC détermine la performance à long terme. Un contrat avec seulement des OPCVM maison de l'assureur est souvent sous-performant.
- 8. Ne pas provisionner les prélèvements sociaux sur les UC.** Contrairement au fonds euros, les UC supportent les PS lors du rachat (ou au décès). Le capital net disponible est inférieur de 17,2 % à la valeur de rachat affichée sur la partie UC.
- 9. Multiplier les contrats sans stratégie.** Trois contrats identiques chez trois assureurs n'apportent aucune diversification. Mieux vaut un seul bon contrat multisupport avec une gamme d'UC diversifiée.
- 10. Ne pas réviser le contrat.** Un contrat ouvert il y a 15 ans a probablement des frais élevés et une gamme d'UC datée. La loi Pacte permet le transfert et de nouveaux contrats plus compétitifs existent.

“Une mauvaise clause bénéficiaire peut coûter tout le capital aux personnes qu'on voulait protéger.”

5 idées reçues à abandonner.

L'assurance-vie est tellement répandue qu'elle s'est entourée d'un brouillard de demi-vérités et d'idées reçues. Cinq affirmations courantes qu'il faut désactiver, parce qu'elles conduisent à des décisions sous-optimales.

Idée reçue n° 1 – L'assurance-vie est un produit de placement comme un autre. Faux. C'est une enveloppe fiscale et juridique qui contient des actifs. La comparer à un livret ou à un PEA n'a pas de sens : on compare la fiscalité et les contraintes de l'enveloppe, pas le produit lui-même.

Idée reçue n° 2 – Le fonds euros est sans risque. Partiellement vrai. Le capital nominal est garanti. Mais le pouvoir d'achat ne l'est pas. Avec une inflation à 3 %, un fonds euros qui rapporte 2,5 % net perd 0,5 % de pouvoir d'achat par an. Sur 15 ans, la perte cumulée dépasse 7 %. Le risque n'est pas la perte nominale, c'est l'érosion monétaire.

Idée reçue n° 3 – Il faut investir dans l'assurance-vie de sa banque. Faux. Les contrats bancaires sont souvent plus chargés en frais que les contrats en ligne. Rien n'oblige à souscrire dans sa banque habituelle. La loi autorise à détenir des contrats chez plusieurs assureurs.

Idée reçue n° 4 – L'assurance-vie permet d'échapper aux droits de succession. Partiellement faux. Elle permet d'optimiser, pas d'échapper. Les abattements (152 500 € par bénéficiaire) réduisent la fiscalité, mais au-delà, les prélèvements (20 % puis 31,25 %) restent significatifs. Et les héritiers réservataires conservent leurs droits en cas de primes manifestement exagérées.

Idée reçue n° 5 – Un contrat ouvert depuis longtemps est forcément bon. Faux. L'ancienneté fiscale est précieuse, mais un contrat de 15 ans avec 3 % de frais d'entrée, 1 % de frais de gestion et une clause standard est un mauvais contrat. L'ancienneté ne rattrape pas les frais excessifs. La loi Pacte permet de transférer l'antériorité fiscale vers un meilleur contrat au sein du même assureur.

Quel contrat *pour quel profil.*

Aucune allocation universelle n'existe. Le bon contrat – et la bonne répartition – dépendent du profil, de l'âge, de l'objectif et de l'horizon. Voici sept profils types, avec pour chacun le type de contrat à privilégier et l'allocation cible.

PROFIL DU SOUSCRIPTEUR	ÂGE	OBJECTIF	TYPE DE CONTRAT RECOMMANDÉ	ALLOCATION CIBLE
Jeune actif	25-35 ans	Capitalisation longue, retraite	Multisupport en ligne, 0 % frais entrée	80 % UC (ETF actions monde), 20 % fonds euros
Cadre en milieu de carrière	35-50 ans	Diversification, revenus complémentaires	Multisupport avec SCPI	50 % UC (dont 20 % SCPI), 50 % fonds euros
Proche de la retraite	55-65 ans	Sécurisation progressive, rachats programmés	Multisupport sécurisé, gestion pilotée prudente	60 % fonds euros, 40 % UC diversifiées
Retraité	65 + ans	Revenu régulier, transmission	Multisupport avec sortie en rente viagère	70 % fonds euros, 30 % UC défensives
Chef d'entreprise	Tout âge	Trésorerie, prévoyance, transmission	Multisupport luxembourgeois (si > 250 k€)	Sur-mesure selon trésorerie et horizon
Couple avec enfants	35-55 ans	Transmission optimisée	Multisupport, clause démembrée	50 % UC, 50 % fonds euros, versements avant 70 ans
Non-résident fiscal	Tout âge	Optimisation fiscale internationale	Contrat luxembourgeois	Variable selon le pays de résidence

Audit de votre contrat *en 15 minutes.*

Sept points à vérifier sur votre dernier relevé de contrat. Quinze minutes suffisent pour dresser le diagnostic – et identifier si votre contrat est encore compétitif, ou s'il faut sérieusement le réviser.

CHECKLIST À IMPRIMER

Les 7 points d'audit

- Relever les frais d'entrée.** S'ils sont supérieurs à 1 %, le contrat est cher.
- Relever les frais de gestion annuels.** Si > 0,80 % sur le fonds euros, le contrat est coûteux.
- Vérifier la clause bénéficiaire.** Standard ou personnalisée ? Bénéficiaires nommés avec date et lieu de naissance ?
- Calculer la part fonds euros / UC.** Correspond-elle à l'horizon de placement ?
- Vérifier l'ancienneté fiscale.** Si inférieure à 8 ans, des rachats significatifs sont fiscalement pénalisants.
- Identifier les contrats dormants.** Ouverts il y a longtemps avec un petit solde : ils ont une antériorité fiscale précieuse.
- Vérifier l'âge du souscripteur.** Les versements après 70 ans changent de régime successoral.

À l'issue de ces 15 minutes, le constat est souvent éloquent : des frais trop élevés, une clause standard jamais révisée, une allocation inadaptée. C'est la base d'une consultation pour optimiser le contrat – ou en ouvrir un meilleur tout en conservant l'antériorité fiscale grâce à la loi Pacte.

LES 6 PILIERS D'UNE STRATÉGIE RÉUSSIE

1. **Choisir le bon contrat** – zéro frais d'entrée, gestion compétitive, large gamme d'UC incluant ETF et SCPI.
2. **Ouvrir tôt** – le contrat peut rester dormant ; le compteur fiscal, lui, tourne.
3. **Rédiger la clause bénéficiaire** – nominative, adaptée à la famille, au besoin démembrée. À revoir à chaque événement de vie.
4. **Alimenter avant 70 ans** – les versements significatifs doivent être concentrés avant le 70^e anniversaire.
5. **Respecter le seuil de 150 000 €** – pour optimiser la fiscalité des rachats (IR à 7,5 % au lieu de 12,8 %).
6. **Diversifier fonds euros / UC** – en fonction de l'horizon. La garantie du capital a un coût d'opportunité.

CHAPITRE 24

Calendrier de révisions *du contrat*.

Un contrat d'assurance-vie n'est jamais réglé une fois pour toutes. Il doit être revu à intervalles réguliers – et à chaque événement de vie. Cinq rythmes à inscrire dans votre agenda patrimonial.

- **Chaque année** – vérifier le rendement du fonds euros, comparer aux meilleurs contrats du marché, vérifier l'adéquation de l'allocation avec l'horizon de placement restant.
- **Tous les 3 ans** – comparer les frais du contrat avec l'offre concurrente et envisager un transfert (loi Pacte) si l'écart est significatif.
- **À chaque événement de vie** – mariage, PACS, naissance d'un enfant, divorce, décès d'un bénéficiaire, changement de résidence fiscale, perception d'une somme importante (héritage, vente immobilière, indemnité).
- **À 65 ans** – planifier les derniers versements avant 70 ans pour optimiser la fiscalité successorale. Si le patrimoine est important, envisager d'ouvrir un nouveau contrat pour chaque enfant bénéficiaire afin d'optimiser les abattements.
- **À 70 ans** – arrêter tout nouveau versement significatif sur les contrats existants. Les primes versées après 70 ans perdent l'abattement de 152 500 € par bénéficiaire et basculent dans le régime de l'abattement unique de 30 500 €.

Le point sur la loi Pacte (2019)

La loi Pacte a introduit plusieurs innovations majeures pour l'assurance-vie. La **transférabilité** des contrats au sein d'un même assureur conserve l'antériorité fiscale. Les contrats doivent désormais mentionner les **frais totaux** annuels de manière transparente. L'accès au **private equity** et aux actifs non cotés a été facilité via des unités de compte dédiées. En revanche, la transférabilité ne joue qu'au sein d'un même assureur : il n'existe pas de transfert entre compagnies différentes sans racheter le contrat et perdre l'antériorité fiscale.

La loi de finances 2026 — statu quo

La loi de finances pour 2026 n'a pas modifié la fiscalité de l'assurance-vie. Le régime reste inchangé par rapport à 2025 : abattement annuel de 4 600 € / 9 200 €, taux d'IR réduit de 7,5 % sur les contrats de plus de 8 ans (primes < 150 000 €), PFU à 12,8 % au-delà, abattement successoral de 152 500 € par bénéficiaire (primes avant 70 ans). Les PS restent à 17,2 %. Le PASS est fixé à 48 060 €.

Ce statu quo législatif est une bonne nouvelle pour les souscripteurs : la stabilité des règles permet de construire des stratégies à long terme sans craindre de modification rétroactive. Il convient néanmoins de rester vigilant : l'assurance-vie, avec ses 1 800 milliards d'euros d'encours, est régulièrement dans le viseur des parlementaires en quête de recettes fiscales. Toute réforme future prendrait vraisemblablement la forme d'un durcissement du seuil de 150 000 € ou d'une modification des abattements successoraux, sans toucher aux droits acquis.

VI

POUR ALLER PLUS LOIN

FAQ, lexique *et sources*

Quinze questions parmi les plus fréquentes des souscripteurs, un lexique pour décoder les termes techniques, et les sources officielles sur lesquelles s'appuie ce guide. La matière brute, pour ceux qui veulent creuser.

Questions fréquentes

— 15 réponses.

🔗 Quel est le minimum pour ouvrir un contrat d'assurance-vie ?

La plupart des contrats en ligne acceptent un versement initial de 100 à 500 €. Certains contrats haut de gamme exigent 5 000 à 10 000 €. Le versement minimal n'a pas d'importance : l'objectif est d'ouvrir le contrat pour « prendre date » fiscalement.

🔗 Peut-on avoir plusieurs contrats d'assurance-vie ?

Oui, sans limite. Mais attention : le seuil de 150 000 € de primes pour la fiscalité des rachats est apprécié **tous contrats confondus**. Avoir plusieurs contrats n'augmente pas le seuil. Et les abattements annuels (4 600 € / 9 200 €) sont globaux, pas par contrat.

🔗 Fonds euros ou UC : quelle répartition adopter ?

La règle empirique : $(100 - \text{âge}) = \% \text{ en UC}$. Un souscripteur de 40 ans viserait 60 % en UC. Un souscripteur de 70 ans viserait 30 % en UC. Cette règle est simpliste mais donne un ordre de grandeur cohérent. En pratique, la répartition dépend aussi de l'horizon de placement et de la tolérance au risque.

🔗 Peut-on déshériter ses enfants avec l'assurance-vie ?

Non. Les enfants sont **héritiers réservataires**. Si les primes versées sont manifestement exagérées au regard du patrimoine, elles peuvent être réintégrées à la succession. L'assurance-vie optimise la transmission, elle ne contourne pas la réserve héréditaire en présence d'enfants.

🔗 Qu'est-ce que le PFONL ?

Lors d'un rachat, l'assureur prélève à la source un acompte d'impôt sur le revenu de 12,8 % (ou 7,5 % après huit ans), calculé sur la part de plus-value retirée. Cet acompte n'est **pas libératoire** : il est régularisé l'année suivante avec l'imposition réelle, et le trop-perçu est restitué. Les foyers dont le revenu fiscal de référence est inférieur à 25 000 € (50 000 € pour un couple) peuvent en être dispensés. À ne pas confondre avec les prélèvements sociaux de 17,2 %, eux prélevés chaque année sur les intérêts du fonds euros.

🔗 Assurance-vie ou PER : lequel choisir pour la retraite ?

Le PER est déductible à l'entrée (économie d'IR immédiate) mais bloqué jusqu'à la retraite (sauf cas de déblocage anticipé). L'assurance-vie n'est pas déductible à l'entrée mais reste **disponible à tout moment**. Si la priorité est l'économie d'impôt immédiate, le PER est plus avantageux. Si c'est la disponibilité, l'assurance-vie l'emporte. Dans l'idéal, combiner les deux.

🔗 Que devient le contrat en cas de divorce ?

Le contrat d'assurance-vie est un **bien propre** du souscripteur (sauf s'il a été alimenté par des fonds communs et que le juge le requalifie). Mais attention : la valeur de rachat entre dans l'actif communautaire pour le calcul de la liquidation du régime matrimonial. Il ne « disparaît » pas du bilan du couple.

🔗 Peut-on changer de contrat sans perdre l'antériorité fiscale ?

Oui, depuis la **loi Pacte de 2019**, mais uniquement au sein du **même assureur** : transférer un ancien contrat vers un nouveau contrat de la même compagnie conserve l'antériorité fiscale. En revanche, il n'existe pas de transfert entre assureurs différents : changer de compagnie suppose de racheter le contrat, donc de perdre l'antériorité acquise.

🔗 L'assurance-vie est-elle saisissable par les créanciers ?

Oui. Contrairement à une croyance répandue, l'assurance-vie **n'est pas** un actif insaisissable. Le créancier peut pratiquer une saisie-attribution sur la valeur de rachat. La seule exception : en cas de faillite personnelle, si le contrat a été souscrit plus de 6 mois avant la procédure, il peut bénéficier d'une protection relative.

🔗 Quelle est la différence entre rachat partiel et avance ?

Le **rachat partiel** est un retrait définitif de capital. Il réduit la valeur du contrat et déclenche la fiscalité sur la plus-value. L'**avance** est un prêt consenti par l'assureur, garanti par le contrat. Le capital reste investi, l'avance n'est pas fiscalisée mais porte intérêt (souvent 2-3 %). À rembourser ; sinon, l'assureur la transforme en rachat. Utile pour un besoin de trésorerie temporaire.

🔗 Que se passe-t-il si le bénéficiaire décède avant l'assuré ?

Cela dépend de la rédaction de la clause. Si le bénéficiaire a été désigné **nominativement** sans clause de représentation, le capital va au bénéficiaire subsidiaire (ou aux héritiers de l'assuré si aucun subsidiaire n'est désigné). Si la clause prévoit une **représentation** (« à défaut, ses descendants par représentation »), le capital est transmis aux descendants du bénéficiaire prédécédé. Une bonne clause anticipe toujours cette hypothèse avec plusieurs rangs.

🔗 Assurance-vie et PACS : quelles différences avec le mariage ?

Le partenaire de PACS **n'est pas** un héritier légal (contrairement au conjoint marié). Il n'a aucun droit successoral automatique. L'assurance-vie est donc pour les couples pacsés l'outil **indispensable** de transmission : en désignant le partenaire comme bénéficiaire, le souscripteur lui transmet le capital en **totale exonération**. Comme le conjoint marié, le partenaire de PACS est exonéré de toute taxation sur le capital décès de l'assurance-vie (loi TEPA), sans plafond ni droit de succession.

🔗 Comment sont imposés les retraits partiels successifs ?

Chaque rachat partiel est imposé **indépendamment**, selon la règle du prorata de plus-value au jour du rachat. Un premier rachat de 10 000 € sur un contrat de 100 000 € contenant 20 000 € de plus-value génère 2 000 € de plus-value imposable. L'abattement annuel de 4 600 / 9 200 € s'applique à chaque déclaration, en cumul sur l'année fiscale.

🔗. Peut-on racheter un contrat en plusieurs fois pour optimiser l'abattement ?

Oui, et c'est une stratégie classique. Plutôt que de racheter un contrat en une fois, le racheter par tranches annuelles permet de bénéficier de l'abattement annuel (4 600 ou 9 200 €) chaque année. Pour un célibataire avec 30 000 € de plus-value, un rachat fractionné sur 7 ans permet d'effacer totalement l'IR sur la plus-value. C'est le **rachat programmé défiscalisé**.

🔗. L'assurance-vie entre-t-elle dans l'IFI ?

Oui, pour la fraction investie en **unités de compte immobilières** (SCPI, SCI, OPCV). La part fonds euros et UC non immobilières (actions, obligations, ETF) ne sont pas imposables à l'IFI. La valeur de rachat des UC immobilières doit être déclarée dans le patrimoine taxable à l'IFI. Point souvent ignoré des détenteurs de SCPI en AV.

CHAPITRE 26

Lexique, sources *et avertissement.*

Lexique

TERME	DÉFINITION
Abattement annuel	Déduction forfaitaire de 4 600 € (célibataire) ou 9 200 € (couple) applicable sur la plus-value imposable lors d'un rachat après 8 ans.
Acceptation du bénéficiaire	Acte par lequel le bénéficiaire consent à la clause bénéficiaire. Rend la clause irrévocable.
Arbitrage	Transfert de tout ou partie de l'épargne d'un support à un autre au sein du même contrat.
Article 990 I du CGI	Régime fiscal applicable aux sommes transmises au décès via une assurance-vie. Distingue les primes versées avant et après 70 ans.
Assuré	Personne sur la tête de laquelle repose le contrat. Son décès déclenche le versement au bénéficiaire.
Avance	Prêt temporaire accordé par l'assureur, garanti par le contrat. Non fiscalisé mais porte intérêt. À rembourser.
Bénéficiaire	Personne désignée pour recevoir le capital au décès de l'assuré.
Clause démembrée	Clause qui répartit l'usufruit et la nue-propriété entre différents bénéficiaires.
CSG / CRDS	Prélèvements sociaux (17,2 %) applicables aux produits de l'assurance-vie.
Effet cliquet	Mécanisme propre au fonds euros : les intérêts acquis annuellement sont définitifs et ne peuvent plus être repris.
ETF	Exchange Traded Fund. Fonds indiciel coté répliquant passivement un indice. Frais très bas.
Fonds euros	Support à capital garanti, investi principalement en obligations. Rendement déterminé annuellement.
Gestion pilotée	Délégation de la gestion à un professionnel qui répartit l'épargne selon un profil de risque.
Multisupport	Contrat combinant fonds euros et unités de compte, permettant diversification et arbitrages.
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières. Fonds géré activement.
PASS	Plafond Annuel de la Sécurité Sociale : 48 060 € en 2026.
PFONL	Prélèvement Forfaitaire Obligatoire Non Libératoire : acompte d'impôt sur le revenu (12,8 %, ou 7,5 % après 8 ans) prélevé à la source lors d'un rachat, sur la part de plus-value retirée, puis régularisé l'année suivante.
PFU	Prélèvement Forfaitaire Unique : 30 % pour l'AV en 2026 (PS maintenus à 17,2 %).

TERME	DÉFINITION
Primes exagérées	Notion juridique permettant la réintégration des primes à la succession en cas de disproportion.
Rachat partiel	Retrait définitif d'une fraction de l'épargne. Fiscalisé sur la part de plus-value incluse.
Seuil 150 000 €	Montant total de primes (tous contrats confondus) en dessous duquel le taux d'IR réduit de 7,5 % s'applique après 8 ans.
Super-privilège	Mécanisme luxembourgeois : le souscripteur est créancier de premier rang en cas de faillite de l'assureur.
Triangle de sécurité	Dispositif luxembourgeois : séparation des fonctions d'assureur, banque dépositaire et réviseur.
Unité de compte (UC)	Support d'investissement non garanti. Valeur fluctuant selon les marchés.
Valeur de rachat	Montant disponible en cas de retrait total ou partiel.

Sources et références

Code général des impôts (articles 125-0 A, 150-0 D, 990 I) · Code des assurances (articles L. 132-9 à L. 132-27) · BO-FiP-Impôts (BOFiP-RPPM-RCM-20-10 et suivants) · Légifrance · Service-Public · Autorité des Marchés Financiers · Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution · France Assureurs · impots.gouv.fr.

ORIAS et statut

RJ Patrimoine est immatriculé au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance sous le n° 25004202, en qualité de Courtier en Assurances et Mandataire d'Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement. Cette immatriculation, vérifiable sur orias.fr, garantit le respect des obligations réglementaires en matière de conseil en assurance-vie.

Avertissement

Ce guide a été rédigé avec le plus grand soin et les données vérifiées aux sources officielles. Il ne constitue en aucun cas un conseil personnalisé en investissement ou en stratégie patrimoniale. Chaque situation est unique et mérite une analyse individuelle par un professionnel qualifié, prenant en compte l'ensemble du patrimoine, de la situation familiale, des objectifs et de la sensibilité au risque du souscripteur. Les taux, seuils et plafonds cités sont en vigueur au 17 mai 2026. Les calculs présentés sont des simulations sous hypothèses constantes ; les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

Document mis à jour le 17 mai 2026 · Reproduction interdite sans autorisation

Vous avez lu ce guide. *Et maintenant ?*

Ce guide vous a transmis les règles, les seuils et les stratégies de l'assurance-vie. Mais une stratégie patrimoniale ne se construit pas sur des règles générales : elle se construit sur votre situation. Votre âge, votre TMI, votre composition familiale, vos objectifs de retraite ou de transmission, votre tolérance au risque.

Le premier rendez-vous permet d'analyser vos contrats existants – frais, clause bénéficiaire, allocation – et de simuler des scénarios de rachat et de transmission. À l'issue, vous repartez avec une feuille de route documentée, qu'elle débouche ou non sur une collaboration. C'est sans engagement, en visioconférence ou au cabinet.

Mon approche est simple : comprendre votre situation avant de proposer quoi que ce soit, ne recommander que ce qui sert vos objectifs, et documenter chaque décision. Pas de produit « maison », pas de pression commerciale, pas d'engagement caché. Un cabinet indépendant doit ses choix à ses clients, pas à ses partenaires.

Joël Randrianarison

Conseiller en gestion de patrimoine
Fondateur de RJ Patrimoine
ORIAS n° 25004202

Pour échanger

Visioconférence ou cabinet
30 min · sans engagement
Réponse sous 24 h ouvrées

LES ESSENTIELS · VOLUME I

Reprenez la main sur *votre contrat*.

Un audit patrimonial structuré, en 30 minutes, pour clarifier
votre situation et identifier les leviers d'optimisation.

PRENDRE RENDEZ-VOUS

Premier échange offert, sans engagement.

cal.com/joel-randrianarison-rjpatrimoine

30 min · visio ou cabinet · réponse sous 24 h ouvrées

RJ Patrimoine

CONSEIL INDÉPENDANT

ORIAS n° 25004202
rj-patrimoine.fr