

Avril 2019

## La fiscalité n'est plus l'ennemie du transfert d'assurance-vie

Le débat sur la transférabilité de l'assurance-vie à l'occasion de l'examen du projet de loi Pacte a été particulièrement vif, et il est sûrement loin d'être refermé.

D'un côté, des arguments en faveur de la concurrence, proposant que chacun puisse transférer un contrat sans perdre les avantages fiscaux liés à la date de son ouverture, comme par exemple pour un PEA. De l'autre, les mises en garde qui rappellent, études à l'appui, les conséquences à attendre d'une telle souplesse : l'ajustement de la gestion actif/passif des assureurs, avec à la clef une baisse probable des rendements des fonds euros, une fragilisation potentielle de certains acteurs pouvant aller jusqu'à un risque systémique.

S'il faut sûrement relativiser autant le catastrophisme que l'enthousiasme dans ces échanges, il y a de fait un choix de modèle derrière ces deux orientations. Basculer vers une approche de produit purement financier, arbitrable sans freins à tout moment. Ou conserver l'originalité de ce qui a fait le succès de l'assurance-vie en France, avec une mutualisation dans le temps entre assurés permettant de proposer des fonds euros garantis en capital tout en présentant des rendements plutôt élevés au regard d'autres produits sans risque.

Dans ce bouillonnement d'arguments, l'évolution majeure de la fiscalité de l'épargne décidée en 2017 semble passer inaperçue. Pourtant, elle ouvre singulièrement la concurrence entre acteurs si elle est bien comprise des assurés. Pour ceux-ci, l'obstacle principal au transfert ou à la diversification de leurs avoirs tient à l'avantage lié aux « vieux » contrats, surtout s'ils ont dépassé la barre des 8 ans. Ces derniers autorisent en effet des rachats à coût fiscal faible ou nul. Il n'est donc pas tentant de choisir un nouveau contrat pour lequel il faudrait reconstituer cette ancienneté d'au moins 8 ans.

C'est là où la nouvelle fiscalité change la donne. Désormais, avec un taux d'imposition sur le revenu des produits limité à 12,8 % dès l'ouverture d'une assurance-vie (au lieu de 35 % ou du barème de l'IR avant 4 ans auparavant), la perte de l'avantage fiscal lié à un vieux contrat est peu sensible. Et d'autant plus en cas de gros placement à effectuer, puisque au-delà de 150.000 euros les nouveaux versements n'ont même plus droit au taux réduit de 7,5 % sur leurs produits après 8 ans. Quant aux prélèvements sociaux, s'ils ont été relevés au taux de 17,2 %, c'est un non-sujet pour les fonds en euros puisqu'ils sont prélevés chaque année sur les contrats : il n'y a donc pas de « stock » de plus-values à purger à ce titre.

L'attraction d'un nouveau contrat est donc bien plus forte qu'auparavant : il suffit d'un écart de quelques centièmes ou dixièmes de point de rendement en plus pour préférer un nouveau contrat à celui qu'on détient de longue date mais dont la performance est moindre. Et s'agissant des montants placés sur ce contrat dont on ne voudrait plus, il est possible de les faire diminuer sans impôt chaque année à hauteur de l'abattement de 4.600 euros. Et même bien davantage si, là encore, la part des plus-values à imposer est modeste et si la taxation de sortie est plus que compensée par les gains attendus du changement.

Une large partie de l'encours pourrait donc changer d'assureur ou même basculer vers d'autres produits d'épargne, qui sont désormais (à peu près) tous logés à la même enseigne des 12,8 % d'impôt sur le revenu.

Mais les assurés ont-ils un tel besoin de changement ? Rien n'est moins sûr, comme le montrent les faibles mouvements observés sur d'autres produits d'assurance malgré des dispositifs facilitant leur résiliation. Peut-être, car les assurés sont en fait plutôt satisfaits de leurs assureurs. Peut-être aussi car la concurrence n'est pas qu'affaire de prix, mais aussi, voire surtout, d'innovation. A chaque acteur de trouver le meilleur positionnement. Même sans transférabilité totale, la nouvelle fiscalité en vigueur permet en tout cas largement le jeu de la concurrence en assurance-vie.

Jean-Charles Simon est directeur exécutif de **Optimind**