N°233 La feuille de SOUS

Lettre d'information de Conseil Absolu - juin 2026



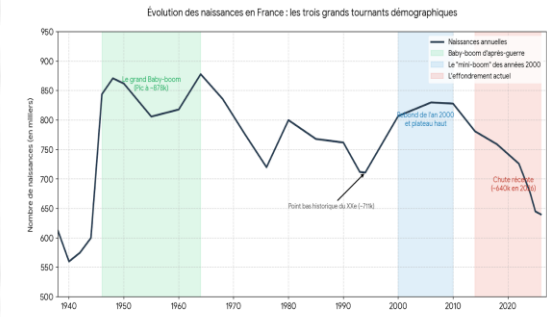
EDITORIAL

A COR et à cris

Les récents rapports du Conseil d'orientation des retraites (COR) et de l'INSEE mettent en exergue deux sujets politiquement sensibles : seul le solde migratoire évite à la France de voir sa population baisser (depuis 2025 le solde naturel (naissances moins décès) est devenu négatif). Au rythme actuel, le solde migratoire ne suffira plus à compenser le solde naturel négatif dans 10 ans. Or notre système social dépend du renouvellement des générations.

Vous me direz, le système social et de retraite se portait très bien en 1980 avec 54 millions d'habitants. Mais à cette date où l'âge de la retraite était à 65 ans et l'espérance de vie à cet âge était d'environ 13 ans pour les hommes et 17 ans pour les femmes. La France comptait un ratio de 2,68 actifs pour 1 retraité. Aujourd'hui, l'espérance de vie à 65 ans atteint 20 ans pour les hommes et 23,6 ans pour les femmes, tandis qu'il n'y a plus qu'1,7 actif pour 1 retraité.

Avec un taux de fécondité qui s'établit désormais autour de 1,45 enfant par femme c'est au tour des Millennials d'avoir un mur démographique (loin) devant eux.



Faire des projections à long terme est évidemment un exercice difficile et aléatoire. Mais gouverner c'est prévoir. Evoquée dès 91 par Michel ROCARD dans son livre blanc puis reprise 1 an plus tard par Pierre BEREGOVOY, l'idée d'un fonds de capitalisation pour couvrir le futur déficit lié au papy-boom… devra attendre Lionel JOSPIN et 1999 pour être créé. Il devait atteindre 150 Mds€ en 2020… mais dès 2010 il est mis à contribution pour rembourser la dette sociale puis à nouveau en 2020 pendant la crise de la Covid. Le FRR (fonds de réserve retraites) est tombé à 20 Md€ aujourd'hui. Olivier FAURE proposait l'année dernière de s'en servir pour compenser le gel de la réforme des retraites… Qui est responsable de la démagogie ambiante, les politiques ou les électeurs ?

Connaissez-vous vraiment l'assurance-vie ?

J'ai fait plusieurs FdS sur la rédaction de la clause bénéficiaire de l'assurance-vie, mais aucune sur l'enveloppe elle-même ! Souvent qualifiée de « couteau suisse » du patrimoine, l'assurance-vie est le placement financier préféré des Français. Avec un encours global qui dépasse les 2 100 milliards d'euros, ce support fiscal unique combine des objectifs d'épargne à long terme, de valorisation de capital, de préparation à la retraite et de transmission hors succession. Pourtant, malgré sa popularité, son fonctionnement reste parfois méconnu, entouré d'anciennes idées reçues héritées des décennies passées. En réalité, l'assurance-vie a largement muté, devenant le grand magasin de l'épargne où on peut à peu près tout trouver…

L'assurance-vie est un contrat par lequel un assureur s'engage, en contrepartie de primes (les versements), à remettre un capital à une ou plusieurs personnes définies (les bénéficiaires) en cas de décès de l'assuré.

Sur le plan juridique, l'assurance-vie s'appuie sur le principe de la "stipulation pour autrui". Les capitaux transmis au décès du souscripteur ne font pas partie de sa succession civile (article L132-12 du Code des Assurances) et sont versés aux bénéficiaires désignés dans la fameuse « clause bénéficiaire », un outil de liberté patrimoniale sans équivalent en droit français.

Sur le plan fiscal, l'assurance-vie est une enveloppe de capitalisation. Ce n'est qu'au moment d'un retrait (appelé un « rachat ») que la fiscalité s'applique, et uniquement sur la quote-part de gains contenue dans le retrait. Pendant longtemps, l'assurance-vie a connu une fiscalité dégressive (avec une « surtaxation » les 4 premières années, une fiscalité « normale » jusqu'à 8 ans, et une moindre fiscalité au-delà), ce qui donne à l'assurance-vie l'image d'un produit d'épargne de long terme (voire bloqué les 8 premières années). Mais il n'en est rien. Le souscripteur peut librement retirer tout ou partie de son capital ou même procéder à des rachats programmés (tous les mois, trimestres…). Les gains sont alors fiscalisés au PFU (flat taxe) à 30% comme les autres produits d'épargne (quoique pour beaucoup le PFU a été relevé à 31,4% par la dernière loi de finance…). Après 8 ans de détention, le contrat bénéficie toujours d'un abattement annuel sur les gains en cas de retrait de 4 600 € par personne (9 200 € pour un couple). Il est également possible de demander à l'assureur une avance, qui est un prêt d'une durée en principe déterminée (généralement 3 ans maximum, parfois renouvelable), garanti par la valeur du contrat. Il n'y a pas de rachat et donc pas de fiscalité.

En cas de décès, le capital revenait, originellement, aux bénéficiaires sans paiement de droits de succession. Cette disposition a toutefois été limitée à plusieurs reprises. Pour les contrats ouverts depuis le 20/11/1991, les primes versées après l'âge de 70 ans entrent à l'actif successoral au-delà d'un montant de versement de 30500€ (article 757B du Code Général des Impôts). Seules les primes versées sont comptabilisées pour l'abattement. Tous les gains générés par ces versements inférieurs à 30500€ ne sont pas pris en compte.



Pour celles versées après le 13/10/1998, le capital décès est taxé, au-delà d'un battement de 152500€ par bénéficiaire, à 20%, voire 31,25% au-delà de 852500€ (article 990I du CGI). Ainsi, par exemple, pour un assuré qui laisse derrière lui un capital décès de 600 000€ et qui a désigné 3 bénéficiaires à son assurance-vie, la compagnie va prélever à la source (avant de remettre le capital aux bénéficiaires) 9500€ d'impôts et versera 190500€ à chacun.

En cas de décès du souscripteur, la compagnie est informée par l'envoi d'un acte de décès par son conseil en gestion de patrimoine ou directement par un proche, voire à la suite d'un croisement du fichier RNIPP de l'INSEE qui est lui-même alimenté par les mairies. L'assureur dispose alors d'un délai maximal de 15 jours pour contacter les bénéficiaires. Selon les situations et les dispositions de la clause bénéficiaire, il va réclamer différents documents (comme la notoriété, la pièce d'identité et le RIB du bénéficiaire mais aussi parfois des documents fiscaux comme une attestation sur l'honneur quant à l'abattement du 990I, ou une déclaration partielle de succession pour le 757B). Une fois que le bénéficiaire a renvoyé la totalité des pièces justificatives demandées, l'assureur dispose d'un délai d'1 mois pour verser les fonds. Dans de rares situations, si l'assureur ne parvient pas à trouver les bénéficiaires, il est tenu de faire des recherches pouvant aller jusqu'à requérir l'aide d'un généalogiste… Selon des estimations de la profession, environ 7 Mds€ seraient globalement en attente dans les comptes des compagnies d'assurance. Si au bout de 10 ans la compagnie n'a pas trouvé les bénéficiaires, qu'ils n'ont pas répondu ou que le dossier fait l'objet d'une contestation devant les tribunaux, alors elle doit transmettre les capitaux (rémunérés à un taux minimum basé sur le TME (Taux Moyen des Emprunts d'État)) à la CDC qui va les conserver encore 20 ans en attendant que d'éventuels bénéficiaires se manifestent… Si vous pensez avoir un grand oncle qui aurait pu avoir pensé à vous, vous pouvez saisir l'Agira gratuitement (en ligne ou par courrier) en fournissant obligatoirement l'acte de décès. L'Agira centralise la demande et dispose de 15 jours pour la diffuser à l'ensemble des assureurs. Ces derniers ont ensuite un mois pour vérifier dans leurs fichiers et vous contacter si votre nom apparaît dans une clause. Pour les fonds transférés à la CDC (pas seulement l'assurance-vie d'ailleurs mais tous les comptes en déshérence) il y a le site Ciclade où, en quelques clics, vous pouvez savoir si vous détenez des sommes oubliées quelque part qui vous reviennent.

Historiquement, l'assurance-vie en France était synonyme de sécurité absolue car intégralement investie dans le fonds général (ou fonds garanti). Ce fonds en euros est géré directement par la compagnie d'assurance émettrice du contrat qui en garantit le capital (le rendement annuel est également définitivement acquis et capitalisé). Il a connu un retour en grâce ces dernières années car majoritairement composé d'obligations européennes (souveraines et privées, certaines compagnies privilégiant les unes sur les autres), le fonds en euros a bénéficié de la remontée des taux depuis 3 ans, se stabilisant désormais autour de 2,6 % en moyenne. Dans les années 90, les contrats d'assurance-vie se sont ouverts à toutes les classes d'actifs au travers d'Unités de Compte (UC) qui représentent désormais environ 40% des versements. Contrairement au fonds en euros, l'assureur ne garantit pas la valeur des actifs mais le nombre de parts détenues, qui fluctuent à la hausse comme à la baisse en fonction des marchés. Des OPCVM actions aux obligations en passant par les fonds mixtes qui incluent les deux, la palette des UC s'est largement enrichie ces dernières années. Toutes les classes d'actifs y sont représentées, de l'immobilier (SCI, SCPI, OPCI), aux produits structurés (même si vous savez que je suis réservé sur ces produits opaques aujourd'hui largement mis en avant par les bancassureurs) en passant par la gestion alternative et au non-coté (fonds de dette privée ou de Private Equity), également très à la mode. Longtemps réservée aux institutionnels et aux grandes fortunes, le financement des entreprises non cotées en bourse s'est démocratisé au sein de l'assurance-vie. Les épargnants peuvent désormais soutenir directement, des PME voire des start-ups via des fonds dédiés (FCPR), à la recherche de rendements potentiellement plus élevés sur un horizon de 8 à 10 ans. Si je trouve ces supports intéressants, je ne suis néanmoins ni convaincu que l'assurance-vie soit la bonne enveloppe ni que ces produits correspondent à une diffusion « massive ».

Au cours des derniers mois, l'assurance-vie française a connu un regain d'attractivité historique. Après plusieurs années où l'épargne réglementée (comme le Livret A ou le LDDS) avait capté une bonne partie des flux en raison de la hausse de son taux de rémunération à 3 %, la tendance s'est inversée. Au premier trimestre 2026, la collecte nette (différence entre versements et retraits) a atteint près de 20 Mds€, en hausse de plus de 25% par rapport à la même période de l'année précédente. Avril 2026 a battu le record historique de collecte pour ce même mois. À l'inverse, depuis le début de l'année, le Livret A (dont le rendement est tombé à 1,5%) a connu une nette décollecte (plus de 4 Mds€ sur les 4 premiers mois de 2026), témoignant d'un phénomène de vases communicants. Paradoxalement, dans un climat macroéconomique et politique incertain, les français augmentent leur épargne et choisissent l'assurance-vie pour ses multiples atouts (même si certains ont été rognés avec le temps… ce qui n'est sans doute pas terminé). L'assurance-vie confirme son statut d'enveloppe préférée des épargnants français.