

[Aller au contenu](#)

[Accueil/Guides/Assurance-Vie](#)

Les Essentiels — Édition mai 2026

Les Essentiels de l'Assurance-Vie : tout ce qu'il faut savoir

Maîtrisez les règles fiscales, la clause bénéficiaire et la stratégie d'investissement. Un guide complet, chiffré, sans langue de bois.

1. L'assurance-vie : bien plus qu'un placement

L'assurance-vie est le placement le plus souscrit en France. Plus de 1 800 milliards d'euros d'encours, près de 18 millions de contrats. Et pourtant, la plupart des souscripteurs n'en exploitent qu'une fraction du potentiel. Ils 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.

Il faut savoir que l'assurance-vie n'est pas un simple produit d'épargne. C'est un cadre juridique unique qui combine **capitalisation, transmission et optimisation fiscale** dans une enveloppe que la loi a dotée d'avantages considérables. Bien utilisée, elle surclasse tous les autres placements par sa polyvalence.

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** (le contrat est hors succession, avec une fiscalité propre pour le bénéficiaire).

Elle sert à tout : préparer sa retraite, loger une épargne de précaution, transmettre à ses enfants en optimisant les droits, diversifier son patrimoine avec des unités de compte, ou simplement faire travailler son argent à l'abri du fisc. Mais chaque usage obéit à des règles précises. Ce guide les expose une par une.

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.

Sommaire

<u>1</u>	<u>L'assurance-vie : bien plus qu'un placement</u>	<u>2</u>	<u>Comment ça fonctionne : les trois acteurs</u>
<u>3</u>	<u>Fonds euros vs unités de compte : le match</u>	<u>4</u>	<u>La fiscalité des rachats : le calendrier qui change tout</u>
<u>5</u>	<u>Le seuil des 150 000 € de primes : ce qui change après 8 ans</u>	<u>6</u>	<u>Exemple chiffré : retrait de 20 000 € après 8 ans</u>

<u>7</u>	<u>La fiscalité au décès : avant et après 70 ans</u>	<u>8</u>	<u>La clause bénéficiaire : comment la rédiger correctement</u>
<u>9</u>	<u>Les primes manifestement exagérées</u>	<u>10</u>	<u>L'acceptation du bénéficiaire : quand l'éviter</u>
<u>11</u>	<u>Contrat monosupport vs multisupport</u>	<u>12</u>	<u>Les frais à surveiller</u>
<u>13</u>	<u>Ouvrir tôt pour prendre date</u>	<u>14</u>	<u>Assurance-vie française vs luxembourgeoise</u>
<u>15</u>	<u>Assurance-vie et donation : comment les articuler</u>	<u>16</u>	<u>Les 10 erreurs à éviter</u>
<u>17</u>	<u>FAQ — 10 questions</u>	<u>18</u>	<u>Lexique</u>
<u>19</u>	<u>Conclusion et prochaine étape</u>		

Constantes 2026 : PFU 31,4 %, PASS 48 060 €, abattement annuel 4 600 € (célibataire) / 9 200 € (couple), CSG 17,2 %, seuil primes 150 000 €. [Sources Service Public](#).

2. Comment ça fonctionne : les trois acteurs

Un contrat d'assurance-vie repose sur trois personnes, aux rôles distincts et aux droits spécifiques. Comprendre cette triade est le préalable à toute décision.

Le souscripteur

C'est la personne qui signe le contrat, verse les primes, et détient le pouvoir de décision : arbitrages, rachats, modifications de clause bénéficiaire, désignation du bénéficiaire. 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.

L'assuré

C'est la personne sur la tête de laquelle repose le contrat. Son décès déclenche le versement du capital au bénéficiaire. Le plus souvent, 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. Dans ce cas, c'est le décès de l'enfant (l'assuré) qui déclencherait le versement au bénéficiaire désigné par le parent.

Le bénéficiaire

C'est la personne — ou les personnes — désignée pour recevoir le capital au décès de l'assuré. Le bénéficiaire n'a **aucun droit** sur le contrat du vivant de l'assuré. Il ignore parfois même l'existence du contrat. 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 est détaillé à la section 10.

3. Fonds euros vs unités de compte : le match

Un contrat d'assurance-vie se compose de deux enveloppes fondamentales, entre lesquelles le souscripteur répartit son épargne.

Le fonds euros

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 du fonds euros 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 des fonds euros se situait autour de 2,5 à 3,5 % brut, selon les contrats et les assureurs. En 2026, avec le contexte de taux encore favorable, les meilleurs fonds euros atteignent 3,5 à 4 % brut.

Mais il faut savoir que 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.

La composition du rendement : celui-ci se décompose en deux strates. Le **taux minimum garanti** (TMG), fixé contractuellement — souvent 0 % aujourd'hui pour les nouveaux contrats. Et 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 **provision 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 (UC)

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.

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

- **Les OPCVM actions et obligataires** (fonds gérés par des sociétés de gestion)
- **Les ETF (trackers)** qui répliquent passivement un indice boursier, avec des frais bien inférieurs
- **Les SCPI et SCI** (immobilier « pierre-papier »)
- **Les OPCI** (immobilier également, avec une poche liquide obligataire)
- **Les titres vifs** (actions détenues en direct)
- **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 (CAC 40, S&P 500, MSCI World, etc.) avec des frais de gestion très faibles (0,05 à 0,30 % par an). En assurance-vie, les ETF sont disponibles sur les meilleurs contrats et permettent de réduire significativement la couche de frais superposés : un OPCVM actif peut coûter 1,5 à 2,5 % de frais annuels (frais de gestion du fonds + frais du contrat), tandis qu'un ETF + 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 sont imposés à l'IR + 17,2 % de PS en direct. En assurance-vie, ils sont imposés uniquement lors du rachat, selon le barème de l'assurance-vie (7,5 % ou PFU après 8 ans). La contrepartie est que les frais de la SCPI s'ajoutent aux frais 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 mandat d'arbitrage / gestion pilotée

Pour les souscripteurs qui ne souhaitent pas gérer eux-mêmes la répartition entre fonds euros et UC, l'assureur propose la **gestion pilotée** (ou gestion sous mandat). Le souscripteur choisit un profil de risque (prudent, équilibré, dynamique, offensif) et l'assureur répartit automatiquement l'épargne selon ce profil. C'est pratique, mais il faut vérifier deux choses : les frais supplémentaires du mandat (souvent 0,30 à 0,80 % par an) et la qualité des supports sélectionnés. 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.

Les critères de choix d'un contrat multisupport

Un bon contrat multisupport se juge sur cinq critères, par ordre d'importance :

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 bénéfiques (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 bénéfiques.

4. La fiscalité des rachats : le calendrier qui change tout

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.

Le barème en 2026

L'imposition 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 primes versées à compter du 27 septembre 2017.

Rachat avant 4 ans

Option PFU (par défaut) : 31,4 % sur l'intégralité de la plus-value (12,8 % IR + 17,2 % PS + 1,4 % prélèvement social additionnel... en réalité le PFU inclut IR 12,8 % + PS 17,2 % = 30 %, mais le taux global sur les produits de placements à revenu fixe inclut des contributions additionnelles).

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

Rachat entre 4 et 8 ans

PFU : 24,7 % sur la plus-value (7,5 % IR + 17,2 % PS).

Option barème IR : taxation à la TMI + 17,2 % de PS, toujours possible, rarement gagnante.

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.

Sur la plus-value après abattement :

- Si les primes versées sont **inférieures à 150 000 €** : IR de 7,5 % + PS 17,2 % = **24,7 %**

- Si les primes versées dépassent **150 000 €** : IR de 12,8 % + PS 17,2 % = **30 %** (PFU)

Option barème IR : toujours possible pour les contribuables faiblement imposés.

PS PRÉLEVÉS CHAQUE ANNÉE SUR LE FONDS EUROS

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)

Pour les produits de placement à revenu fixe (fonds euros), un prélèvement forfaitaire non libératoire de 12,8 % est appliqué chaque année sur les intérêts bruts. Ce prélèvement constitue un acompte d'impôt sur le revenu, remboursable sous forme de crédit d'impôt si le souscripteur n'est pas imposable. Ce mécanisme, instauré en 2018, est souvent mal compris et peut pénaliser les épargnants non imposables qui ne pensent pas à demander la restitution.

5. Le seuil des 150 000 € de primes : ce qui change après 8 ans

La règle est la suivante : pour les contrats de plus de 8 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.

En dessous de 150 000 € de primes

La plus-value (après abattement de 4 600 € / 9 200 €) est taxée à **7,5 % d'IR + 17,2 % de PS = 24,7 %**. C'est le régime de faveur, historiquement le plus avantageux.

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 %**. La loi de finances pour 2024 a aligné ce taux sur le PFU (auparavant il était de 7,5 % pour la totalité).

Situation	Primes totales	Plus-value	Abattement	IR	PS	Total impôt
Célibataire, primes < 150 k€	100 000 €	30 000 €	4 600 €	$7,5 \% \times 25\,400 = 1\,905 \text{ €}$	$17,2 \% \times 25\,400 = 4\,369 \text{ €}$	6 274 €
Célibataire, primes = 200 k€	200 000 €	50 000 €	4 600 €	Mixte : calcul proportionnel	—	Voir exemple section 6

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, et la fiscalité de 12,8 % s'applique à la fraction de plus-value correspondant aux primes au-delà du seuil.

6. Exemple chiffré : retrait de 20 000 € après 8 ans

Voici un calcul complet, pas à pas, pour comprendre la mécanique fiscale d'un rachat partiel sur un contrat de plus de 8 ans.

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 :

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

Étape 2 : appliquer l'abattement annuel

Le souscripteur est célibataire : abattement de **4 600 €**.

$$\text{Plus-value après abattement} = 4\,615 - 4\,600 = \mathbf{15 \text{ €}}$$

Étape 3 : calculer l'impôt

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

$$\text{IR} = 15 \times 7,5 \% = \mathbf{1,13 \text{ €}}$$

$$\text{PS} = 4\,615 \times 17,2 \% = \mathbf{794 \text{ €}}$$

$$\text{Total impôt} = \mathbf{795 \text{ €}}$$

Étape 4 : le net perçu

$$\text{Rachat brut} = 20\,000 \text{ €}$$

$$\text{Impôt total} = 795 \text{ €}$$

$$\text{Net perçu} = \mathbf{19\,205 \text{ €}}$$

$$\text{Taux effectif d'imposition sur le rachat} = 795 / 20\,000 = \mathbf{3,98 \%}$$

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.

7. 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 des versements**. La date de référence n'est pas la date du décès, mais la date de chaque versement.

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 lien de parenté
Produits (plus-values)	Totalement exonérés de droits	Rattachés à la succession (soumis aux droits classiques)
Contrats collectifs (article 990 I)	Mêmes règles que 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 : 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. **La désignation de plusieurs bénéficiaires divise la base taxable et optimise l'enveloppe d'abattement.**

Primes versées après 70 ans : attention au changement de régime

Pour les primes versées après le 70ème 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, **totalement 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.

8. La clause bénéficiaire : comment la rédiger correctement

La clause bénéficiaire est la phrase la plus importante du contrat. C'est elle qui détermine qui recevra le capital au décès de l'assuré. Une clause mal rédigée peut ruiner toute la stratégie de transmission.

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 clause 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.

9. Les primes manifestement exagérées : le risque à connaître

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 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.

10. L'acceptation du bénéficiaire : quand l'éviter

L'acceptation est un acte juridique 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 de l'acceptation

L'acceptation transforme la clause bénéficiaire en contrat entre l'assureur 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 une prison pour le souscripteur.

QUAND L'ÉVITER

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 de transmission 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.

11. Contrat monosupport vs multisupport

Le choix du type de contrat est la première décision technique du souscripteur.

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, le fonds euros seul ne peut plus offrir de performance réelle satisfaisante sur le long terme.

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.

La gestion libre vs pilotée vs profilée

Le souscripteur a le choix entre trois modes de gestion pour son contrat multisupport :

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 (ou 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.

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.

L'option de sortie en rente viagère

Au moment du rachat — total ou partiel — le souscripteur peut opter pour une **sortie en rente viagère** plutôt qu'en capital. Cette option transforme le capital accumulé en revenu garanti à vie.

La fiscalité de la rente viagère issue d'un contrat d'assurance-vie 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 de la rente. Par exemple, pour un souscripteur de 65 ans, seule 40 % de la rente est intégrée au revenu imposable. À 70 ans, c'est 30 %. Plus le souscripteur est âgé, plus la part imposable est réduite.

Âge du rentier	Part imposable de la rente
Moins de 50 ans	70 %
50 à 59 ans	50 %
60 à 69 ans	40 %
70 ans et plus	30 %

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, ce qui constitue un avantage par rapport au rachat en capital où les PS sont dus sur l'intégralité des plus-values. La rente viagère est idéale pour les souscripteurs qui veulent se constituer un complément de revenu à la retraite sans le souci de la gestion du capital. Elle a toutefois un inconvénient : le capital est définitivement aliéné à l'assureur. Au décès, rien n'est transmis — sauf si une option de réversion au conjoint a été souscrite.

12. Les frais à surveiller

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.

Les 4 types de frais

Type de frais	Description	Fourchette 2026	Impact
Frais d'entrée / sur versement	Prélevés à chaque versement. Réduisent le capital investi.	0 % à 5 %	5 % de frais sur versement = 5 ans de rendement perdus d'entrée
Frais de 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
Frais de gestion des UC	Prélevés annuellement sur l'encours en UC.	0,40 % à 1,20 %	Le cumul frais contrat + frais UC + frais supports peut dépasser 2,5 %/an
Frais d'arbitrage	Prélevés à chaque changement de répartition entre supports.	0 % à 1 % du montant arbitré	Des arbitrages fréquents avec frais peuvent éroder la performance

L'effet composé des frais

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.

13. Ouvrir tôt pour prendre date : explication avec exemple

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 du contrat.

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 Dans l'hypothèse où le souscripteur A ait eu besoin de racheter au bout de 5 ans au lieu de 10. Il aurait été taxé au PFU (31,4 % au lieu de 24,7 %). Si le contrat avait été ouvert 3 ans plus tôt (souscripteur B), il aurait déjà eu 8 ans d'ancienneté au moment du rachat.

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.

14. Assurance-vie française vs luxembourgeoise

Le Luxembourg a développé un cadre juridique spécifique pour l'assurance-vie, différent du modèle français sur plusieurs points clés.

Critère	Contrat français	Contrat luxembourgeois
Supervision	ACPR (Banque de France)	CAA (Commissariat aux Assurances luxembourgeois)
Protection de l'épargne	Fonds de garantie : 70 000 €	Super-privilège : le souscripteur est créancier de premier rang sur les actifs du contrat
Triangle de sécurité	Conservateur unique (la compagnie d'assurance)	Triangle : assureur + banque dépositaire + réviseur agréé (séparation stricte des rôles)
Fiscalité des rachats (résident fiscal français)	Régime français (7,5 % ou PFU selon ancienneté)	Idem : le résident fiscal français est imposé en France selon les mêmes règles
Fiscalité successorale (résident fiscal français)	Art. 990 I du CGI	Idem : l'article 990 I s'applique quel que soit le lieu d'établissement de l'assureur
Acceptation des UC	Restreinte (fonds éligibles validés par l'assureur)	Très large : titres vifs, fonds internationaux, 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 à des 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.

15. Assurance-vie et donation : comment les articuler

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.

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. section 9).

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 de la façon suivante. 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 Dutreil : 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 : $14\,167 \text{ €} \times 20 \% \times 3 = 8\,500 \text{ €}$ de droits totaux. Transmission quasi indolore fiscalement d'un patrimoine de 800 000 €.

16. Les 10 erreurs à éviter avec l'assurance-vie

- ✗ **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
- ✗ **6. Ignorer l'abattement annuel de 4 600/9 200 €.** Chaque rachat partiel après 8 ans bénéficie de cet

500 € est vite consommé. Au-delà, les primes intègrent la succession avec des droits pouvant atteindre 45 %.

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 où les PS sont prélevés chaque année, les UC supportent les PS au dénouement. 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 permet le transfert (loi Pacte) et de nouveaux contrats plus compétitifs existent.

Si une seule erreur devait être retenue, c'est la **clause bénéficiaire standard**. Un mauvais contrat peut coûter cher en frais. Une mauvaise clause bénéficiaire peut coûter tout le capital aux personnes qu'on voulait protéger.

17. FAQ — 10 questions sur l'assurance-vie

- ▶ Quel est le minimum pour ouvrir un contrat d'assurance-vie ?
 - ▶ Peut-on avoir plusieurs contrats d'assurance-vie ?
 - ▶ Fonds euros ou UC : quelle répartition adopter ?
 - ▶ Peut-on déshériter ses enfants avec l'assurance-vie ?
 - ▶ Qu'est-ce que le PFONL (Prélèvement Forfaitaire Obligatoire Non Libératoire) ?
 - ▶ Assurance-vie ou PER : lequel choisir pour la retraite ?
 - ▶ Que devient le contrat en cas de divorce ?
 - ▶ Peut-on changer de contrat sans perdre l'antériorité fiscale ?
 - ▶ L'assurance-vie est-elle saisissable par les créanciers ?
 - ▶ Quelle est la différence entre rachat partiel et avance ?
 - ▶ Que se passe-t-il si le bénéficiaire décède avant l'assuré ?
 - ▶ Assurance-vie et PACS : quelles différences avec le mariage ?
 - ▶ Comment sont imposés les retraits partiels successifs ?
 - ▶ Peut-on dénouer un contrat en plusieurs fois pour optimiser l'abattement ?
 - ▶ L'assurance-vie entre-t-elle dans l'assiette de l'IFI ?
-

18. 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 (ex : fonds euros vers UC).
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 bénéficiaire démembrée	Clause qui répartit l'usufruit et la nue-propriété entre différents bénéficiaires (ex : usufruit au conjoint, nue-propriété aux enfants).
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, disponible dans les contrats modernes.
Fonds euros	Support à capital garanti, investi principalement en obligations. Rendement déterminé annuellement par l'assureur.
Gestion pilotée	Délégation de la gestion du contrat à un professionnel qui répartit l'épargne selon un profil de risque défini.
Multisupport	Contrat combinant fonds euros et unités de compte, permettant diversification et arbitrages.
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières. Fonds d'investissement géré activement par une société de gestion.
PASS	Plafond Annuel de la Sécurité Sociale : 48 060 € en 2026.
PFONL	Prélèvement Forfaitaire Obligatoire Non Libératoire (12,8 %) sur les intérêts annuels du fonds euros. Acompte d'IR remboursable.
PFU (Flat Tax)	Prélèvement Forfaitaire Unique : 31,4 % en 2026. Option par défaut pour l'imposition des rachats.
Primes manifestement exagérées	Notion juridique permettant aux héritiers de demander la réintégration des primes à la succession si elles étaient disproportionnées.
Rachat partiel	Retrait définitif d'une fraction de l'épargne. Fiscalisé sur la part de plus-value incluse dans le montant retiré.

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 agréé.
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. Égale à l'encours diminué des frais éventuels de sortie.
Versement libre	Possibilité d'effectuer des versements ponctuels sans engagement de périodicité ni de montant.
Versement programmé	Engagement de verser une somme fixe à intervalle régulier (mensuel, trimestriel, annuel).

19. Conclusion : l'assurance-vie, couteau suisse du patrimoine

L'assurance-vie est l'enveloppe la plus polyvalente du droit patrimonial français. Aucun autre placement ne combine à la fois la disponibilité du capital (rachat à tout moment), la fiscalité progressive selon l'ancienneté, l'exonération successorale sous condition, et l'accès à un univers d'investissement aussi large.

Pour autant, sa puissance dépend de la qualité de sa mise en œuvre. Un contrat chargé en frais d'entrée, avec une clause bénéficiaire standard et une allocation 100 % fonds euros n'est pas une stratégie d'optimisation patrimoniale — c'est une commodité bancaire.

Il faut insister sur un point fondamental : **l'assurance-vie ne déroge pas aux règles de la finance**. Elle ne crée pas de rendement par elle-même. C'est une enveloppe — une « coquille fiscale » — qui contient des actifs. La performance finale dépend de la qualité de ces actifs et de la compétitivité des frais. Trop de souscripteurs pensent que le simple fait de loger leur épargne dans un contrat d'assurance-vie la protège et la fait fructifier. C'est faux. Le contrat doit être piloté, révisé, optimisé.

La question centrale que tout souscripteur devrait se poser est : **à quoi sert ce contrat ?** S'il sert à préparer la retraite, l'allocation doit intégrer une part significative d'UC avec un horizon long. S'il sert à transmettre, la clause bénéficiaire doit être rédigée avec une précision chirurgicale et les primes versées avant 70 ans. S'il sert à générer des revenus réguliers, la stratégie de rachats programmés doit être calibrée pour optimiser l'abattement annuel. Un contrat sans raison d'être précise est un contrat sous-optimal.

Les 6 piliers d'une stratégie d'assurance-vie réussie

1. **Choisir le bon contrat.** Zéro frais d'entrée, frais de gestion compétitifs, gamme d'UC large 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 situation familiale, si besoin démembrée. La revoir à chaque événement de vie.

4. **Alimenter avant 70 ans.** Les versements significatifs doivent être concentrés avant le 70^{ème} anniversaire pour bénéficier de l'abattement successoral de 152 500 €.
5. **Respecter le seuil de 150 000 €.** Pour optimiser la fiscalité des rachats après 8 ans (IR à 7,5 % au lieu de 12,8 %).
6. **Diversifier entre fonds euros et UC** en fonction de l'horizon. La garantie du capital a un coût d'opportunité qui croît avec l'horizon de placement.

LA PROCHAINE ÉTAPE

Ces règles sont générales. Leur application à une situation personnelle — avec un âge, une TMI, une composition familiale, un objectif de retraite, un projet de transmission — relève d'un arbitrage sur mesure. Le premier rendez-vous permet d'analyser les contrats existants (frais, clause bénéficiaire, allocation), de simuler des scénarios de rachat et de transmission, et de construire une stratégie documentée. Il est sans engagement.

Les trois règles à retenir

Première règle : l'ancienneté est reine. Chaque année qui passe améliore la fiscalité du contrat. Un contrat ouvert à 30 ans avec 500 € sera, à 50 ans, un outil fiscal infiniment plus puissant qu'un contrat ouvert à 49 ans avec 100 000 €.

Deuxième règle : la clause fixe le destin. Le capital au décès va à la personne désignée, pas aux héritiers. Si le souscripteur n'a pas rédigé sa clause avec précision, il laisse à d'autres le soin de décider qui reçoit quoi. La clause bénéficiaire ne se délègue pas.

Troisième règle : les frais sont silencieux mais dévastateurs. Une différence de 0,50 % de frais de gestion annuels représente, sur 30 ans et un capital de 200 000 €, une perte de rendement supérieure à 60 000 €. Les frais sont le poison lent de l'assurance-vie. Choisir un contrat compétitif est aussi important que choisir les bons supports.

« 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. »

Les dispositions de la loi Pacte (2019) à connaître

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. Enfin, la transférabilité inter-assureurs est juridiquement ouverte mais reste peu opérationnelle en pratique.

Le point sur 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.

Annexe : vérifier son contrat en 15 minutes

Voici une checklist technique pour auditer un contrat d'assurance-vie existant :

1. **Relever les frais d'entrée** sur le dernier relevé. S'ils sont supérieurs à 1 %, le contrat est cher.
2. **Relever les frais de gestion annuels** (souvent en petits caractères en bas du relevé). Si $> 0,80$ % sur le fonds euros, le contrat est coûteux.
3. **Vérifier la clause bénéficiaire**. Est-elle standard ou personnalisée ? Les bénéficiaires sont-ils nommés avec date et lieu de naissance ?
4. **Calculer la part de fonds euros / UC**. Correspond-elle à l'horizon de placement ?
5. **Vérifier l'ancienneté fiscale du contrat** (date de premier versement). Si elle est inférieure à 8 ans, des rachats significatifs sont fiscalement pénalisants.
6. **Identifier les contrats dormants** ouverts il y a longtemps avec un petit solde — ils ont une antériorité fiscale précieuse.
7. **Vérifier la date de naissance** 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.

Tableau de synthèse : quel contrat pour quel profil

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	Récupération TVA, 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

Assurance-vie et régimes matrimoniaux

Le sort du contrat dans les rapports entre époux dépend du régime matrimonial et de l'origine des fonds.

Séparation de biens : le contrat est un bien propre du souscripteur. Chaque époux souscrit librement.

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.

Le contrat de capitalisation : le cousin méconnu

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.

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.

La sortie en rente viagère : stratégie et calcul

Au moment du rachat, le souscripteur peut choisir de convertir tout ou partie de son capital en rente viagère. Cette option transforme un capital en flux de revenus garantis jusqu'au décès. La fiscalité est attractive : seule une fraction de la rente est imposable, selon l'âge du souscripteur au moment de la conversion.

Âge au 1er versement de la rente	Part imposable de la rente	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, tandis que la partie exonérée ne supporte ni IR ni PS. Les prélèvements sociaux (17,2 %) sont calculés sur la **seule fraction imposable** de la rente. C'est un avantage très significatif par rapport au rachat en capital, où les PS s'appliquent sur l'intégralité des plus-values.

L'inconvénient principal de la rente viagère est l'aliénation du capital : le souscripteur perd la disposition du capital au profit d'un revenu garanti. Au décès, sauf option de réversion, 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.

L'assurance-vie et les prélèvements sociaux : ce qui change selon le support

Les prélèvements sociaux (CSG, CRDS, prélèvement social, contribution additionnelle — total 17,2 %) s'appliquent aux produits de l'assurance-vie de manière différenciée selon le support et le moment.

Sur le fonds euros : les PS sont prélevés chaque année lors de l'inscription en compte des intérêts. Le taux de rendement affiché 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 : 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.

Assurance-vie et IFI : le point sur les UC immobilières

L'assurance-vie est globalement hors du champ de l'Impôt sur la Fortune Immobilière (IFI). Mais une exception importante existe : les **unités de compte immobilières**. La valeur de rachat correspondant aux SCPI, SCI et OPCI détenues dans le contrat doit être déclarée 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.

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.

Calendrier des révisions obligatoires

Un contrat d'assurance-vie doit être revu à intervalles réguliers. Voici une fréquence minimale recommandée :

- **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 souscripteur a un patrimoine 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 de finances 2026

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 € (célibataire) / 9 200 € (couple), 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 prélèvements sociaux restent à 17,2 %. Le PASS est fixé à 48 060 € pour 2026.

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.

5 idées reçues sur l'assurance-vie (et leur réfutation)

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.

Note sur les données et les sources


Les taux, seuils et plafonds cités dans ce guide sont issus des textes officiels en vigueur au 17 mai 2026 : Code général des impôts (articles 125-0 A, 150-0 D, 990 I), Code des assurances (articles L. 132-9 à L. 132-27), Bulletin Officiel des Finances Publiques (BOFiP-RPPM-RCM-20-10 et suivants), et doctrine administrative publiée sur impots.gouv.fr. Les données de marché (rendement des fonds euros, taux obligataires, performance des SCPI) sont indicatives et varient selon les contrats et les périodes. Les calculs présentés sont des simulations sous hypothèses constantes ; les performances passées ne préjugent pas des performances futures. La vérification des conditions actualisées d'éligibilité et des taux applicables à chaque situation personnelle incombe au souscripteur ou à son conseil.

Sources principales : Légifrance (legifrance.gouv.fr), BOFiP-impôts (bofip.impots.gouv.fr), Service-Public (service-public.fr), Autorité des Marchés Financiers (amf-france.org), Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (acpr.banque-france.fr), France Assureurs (franceassureurs.fr).

ORIAS : 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.



Information réglementaire. Ce guide est publié à titre pédagogique. Les calculs sont effectués sous hypothèses et ne constituent ni un conseil personnalisé, ni une recommandation d'investissement. Les règles fiscales évoluent : vérifiez les conditions actualisées sur impots.gouv.fr. RJ Patrimoine — ORIAS n° 25004202 (MIA, MIOBSP, COA), vérifiable sur orias.fr.

 Préférences cookies