

# MODE D'EMPLOI DE LA FICHE DES PERSONNES ÂGÉES POUR LE CONSEILLER DE CLIENTÈLE<sup>(1)</sup>

Pourquoi ce document pour les détenteurs de contrats d'assurance vie/contrat de capitalisation âgés de 80 ans et plus ?

En même temps qu'elle permet à l'assureur de respecter les engagements déontologiques de la FFA, la fiche des personnes âgées apporte **un complément de conseil spécifique à cette population** qui ne se retrouve pas dans les différents parcours d'épargne financière. Elle n'a pas vocation à se substituer à ces parcours ni aux formulaires de saisie prévus pour les différents actes (souscription, rachats, versements, arbitrage) dans le SI transactionnel. C'est au niveau des SI que les différentes opérations sont saisies, enregistrées et dénouées.

La Fédération Française de l'Assurance (FFA) recommande à toutes les Compagnies d'Assurance vie d'être vigilantes aux opérations des personnes âgées de plus de 85 ans.

En effet, les opérations réalisées à des âges avancés et en particulier peu de temps avant le décès, sont fragilisées :

- d'une part, elles constituent un risque pour le client qui n'aurait pas le temps d'atteindre ses objectifs
- d'autre part, elles peuvent être source de litiges pour l'assureur ou le Distributeur qui risque d'être impliqué dans des contentieux initiés par les proches de l'assuré ou par l'administration fiscale.

Ainsi, ces opérations peuvent être remises en cause, soit au plan civil par les proches, qui peuvent invoquer l'abus de faiblesse ou des primes manifestement exagérées, soit au plan fiscal par l'administration fiscale qui peut requalifier en donation les contrats souscrits peu avant le décès. La requalification priverait le bénéficiaire de la fiscalité avantageuse de l'assurance vie puisque la valeur du contrat sera réintégrée dans la succession du souscripteur.

Les risques sont d'autant plus importants lorsque l'opération porte sur une part importante du patrimoine.

Dans ce cas, la responsabilité de l'Établissement distributeur pourrait être engagée au titre du manquement à son devoir de conseil.

Avec ce document à compléter, le Distributeur et l'assureur essaient de se prémunir contre ces éventuels litiges et démontrent qu'ils sont restés vigilants quant à ces opérations et en ont mesuré avec leurs clients toutes les incidences.

## PORTEE DE L'OBLIGATION DE CONSEIL

Les principaux points sur lesquels le Conseiller doit porter son attention sont les suivants :

### Répartition des versements/rachats

Afin d'assurer l'adéquation de l'opération et de minimiser les risques de distorsion entre l'opération effectuée et le profil de risque et le Questionnaire de Connaissance Financière préexistant, il est de bonne pratique de conseiller au client de faire des versements ou d'effectuer des retraits en respectant les pourcentages des actifs tels qu'ils étaient répartis avant l'opération de rachat partiel ou de versement.

Par exemple, un client qui a à l'origine un pourcentage d'actifs risqués de 30 % et d'actifs non risqués de 70 % au sein de son contrat et qui veut effectuer un versement/retrait de 1000 € devra effectuer l'opération en allouant 700 € sur les actifs non risqués et 300 sur les actifs risqués.

### Clause bénéficiaire (assurance-vie)

La rédaction d'une clause bénéficiaire constitue **un acte essentiel** dans une stratégie de transmission du patrimoine, dès lors que la fraction de patrimoine investie dans des contrats d'assurance-vie est importante.

Le Conseiller doit s'enquérir auprès du client de l'importance de son investissement en assurance vie par rapport à son patrimoine global et recommander au client de ne pas investir plus du 1/3 de son patrimoine global.

Toute adhésion/souscription à un contrat d'assurance-vie qui aurait pour but de léser les héritiers est susceptible d'être remise en cause.

Les héritiers disposent d'une action dite « en primes manifestement exagérées » qui leur permettra de demander à un juge de réintégrer dans la succession les versements effectués par l'adhérent sur son contrat d'assurance vie. Le caractère manifestement exagéré s'apprécie au moment du versement au regard de l'âge, de la situation patrimoniale et familiale de l'adhérent.

Avec l'âge, les risques que la clause bénéficiaire ne corresponde pas aux souhaits réels du souscripteur augmentent. Il faut donc éviter que la désignation soit **ambiguë surtout dans le cas des clauses bénéficiaires personnalisées**. Il convient de veiller à ce que la clause soit cohérente et adaptée à la situation du souscripteur. Ainsi, le consentement du souscripteur doit être **certain et non équivoque**, la Cour de cassation indiquant que le souscripteur peut modifier jusqu'à son décès la répartition du capital entre les bénéficiaires, dès lors que sa volonté « est exprimée d'une manière certaine et non équivoque (...) ». A l'inverse, la Cour de cassation a pu estimer « qu'il n'était pas établi que le souscripteur ait eu connaissance du contenu et de la portée exacte du document en bas duquel il avait apposé sa signature, ni qu'il ait exprimé la volonté certaine et non équivoque de modifier les bénéficiaires du contrat ». **Dans le doute, la clause type doit être préconisée de préférence.**

Pour limiter au maximum les cas de déshérence et faciliter l'identification par l'assureur des bénéficiaires désignés et un règlement rapide des capitaux à leur profit, il est important, notamment pour la clientèle âgée (**mais pas uniquement**), de vérifier **périodiquement** que la clause bénéficiaire en vigueur est toujours d'actualité et d'inviter le client :

- à actualiser ses clauses bénéficiaires lorsqu'elles ne sont plus adaptées à sa situation personnelle (en raison notamment d'un divorce ou du décès de bénéficiaires désignés, ...);
- en cas d'option pour une clause bénéficiaire particulière (désignation nominative ou sur feuille jointe), à préciser les noms de famille, nom marital, prénoms, date, lieu et pays de naissance et adresse actualisée des différents bénéficiaires,
- à signaler à l'assureur tout changement d'état civil et/ou d'adresse le concernant et/ou concernant les bénéficiaires nommément désignés ;
- à prévenir ses bénéficiaires (personnes physiques ou morales, telles qu'une association reconnue d'utilité publique) de leur qualité de bénéficiaires, pour qu'ils puissent se manifester le moment venu auprès de l'assureur pour obtenir le paiement des capitaux devant leur revenir. Cette divulgation n'expose plus le client à un risque d'acceptation tacite par les bénéficiaires désignés, l'acceptation par un bénéficiaire ne pouvant désormais intervenir qu'avec l'accord express du client.

**RAPPEL** (Cf tableau ci-dessous) : le patrimoine d'une personne est composé de :

- la réserve héréditaire qui revient de droit aux héritiers réservataires (descendants, et conjoint survivant si pas de descendant),
- la quotité disponible dont elle dispose librement.

(1) À usage exclusif du conseiller de clientèle.

## Fiscalité assurance-vie<sup>(1)</sup> :

La souscription d'un contrat d'assurance-vie est souvent justifiée par des considérations fiscales (optimisation de la fiscalité des revenus et/ou de la transmission). Il faut en général distinguer deux cas :

### I - Assurance en cas de décès au profit d'un bénéficiaire indéterminé ou au profit du souscripteur

Lorsque l'indemnité (prestation capital décès) est stipulée au profit d'un bénéficiaire indéterminé ou du contractant, elle fait partie de la succession de ce dernier et se trouve taxée dans les conditions de droit commun.

### 2 - Assurance en cas de décès au profit d'un bénéficiaire déterminé

Deux dispositifs sont dans cette hypothèse applicables de façon alternative : le régime visé à l'article 757 B du CGI ou, à défaut, le régime prévu à l'article 990 I du CGI.

L'article 757 B du CGI prévoit l'imposition aux droits de mutation par décès des sommes versées par un assureur à raison du décès de l'assuré, sous certaines conditions et au-delà d'un certain seuil.

L'exigibilité des droits de mutation par décès suivant le lien de parenté existant entre l'assuré et le bénéficiaire est subordonnée aux conditions suivantes :

- le contrat doit avoir été souscrit à compter du 20 novembre 1991
- les primes doivent avoir été versées après le 70ème anniversaire de l'assuré

Si ces conditions sont réunies, l'assiette taxable est constituée de la fraction des primes versées après le soixante-dixième anniversaire de l'assuré, qui excède 30 500 €.

Le régime de l'article 990 I du CGI prévoit notamment que les primes versées à compter du 13 octobre 1998, pour un contrat souscrit avant le 20 novembre 1991 et n'ayant pas subi de modification substantielle depuis cette date, sont taxables<sup>(2)</sup> (après application de l'abattement de 152 500 € prévu à l'article 990 I du CGI) quel que soit l'âge de l'assuré lors du versement des primes.

## Fiscalité Contrat de capitalisation :

Les contrats de capitalisation ne bénéficient pas de la fiscalité spécifique de l'assurance vie et par conséquent de l'abattement de 30 500 €. Ils sont soumis aux droits de mutation selon le régime de droit commun.

A noter que les contrats de capitalisation font partie des actifs financiers exonérés d'impôt sur la fortune immobilière (IFI), sauf pour les supports financiers assimilables à de l'immobilier (SCPI).

## CE QU'ON NE DOIT ABSOLUMENT PAS FAIRE :

- **Faire souscrire, par exemple un client, en situation de faiblesse ou d'incapacité manifeste, même si cette dernière ne fait pas officiellement l'objet d'une mesure de protection juridique (tutelle, curatelle) sur son lit d'hôpital, ou une personne qui n'est plus à même de comprendre ce qu'elle fait : toute opération in-extremis est évidemment à proscrire.**  
Le lieu de la souscription préconisé est donc de préférence l'agence. Il faut donc éviter de se déplacer, sauf cas particulier, dans un établissement hospitalier afin d'éviter tout risque d'abus de faiblesse.
- Faire choisir un contrat qui n'est pas adapté aux besoins du client ou que celui-ci n'est pas apte à gérer : par exemple s'il s'agit d'un contrat en UC, l'adhérent doit savoir qu'il supporte le risque de fluctuation de la valeur du contrat. Il doit aussi être apte à bien gérer son contrat ; aussi, mieux vaut **conseiller un support à risque faible ou un fonds sécurisé à un adhérent âgé de 80 ans ou plus** et si possible tenter de limiter son investissement à une faible proportion l'investissement en unités de compte.
- Faire souscrire une part très importante du patrimoine total de l'adhérent. Vous devez informer votre client qu'il ne faut pas investir plus d'un tiers de son patrimoine en assurance vie, sous peine d'un redressement fiscal.
- Opter pour une clause bénéficiaire qui ne respecterait pas les droits des héritiers de l'adhérent.
- Si clause standard : pas de problème.
- Si clause libre au profit de tous les héritiers réservataires : pas de problème.
- Faire souscrire un contrat de rente viagère simple, sans réservataire et sans garantie de réserve en présence de proches et d'héritiers.

Vérifier qu'il n'y a pas d'atteinte à la réserve dans tous les cas.

## RAPPEL DES RÈGLES SUCCESSORALES :

SITUATION FAMILIALE	RÉSERVE HÉRÉDITAIRE	QUOTITÉ DISPONIBLE
En présence d'un enfant	La moitié de la succession	La moitié de la succession
En présence de deux enfants	Les deux tiers de la succession	Le tiers de la succession
En présence de trois enfants et plus	Les trois quarts de la succession	Le quart de la succession

## COMMENT REMPLIR LE DOCUMENT ?

- Ce questionnaire sur le client est à remplir par vous-même et doit être complété à partir de données objectives figurant dans nos fichiers et d'informations que vous a indiquées le client et se référant à sa situation au jour de la demande. **Le client doit être informé du caractère essentiel de la vérification de l'adéquation du produit souscrit ou de l'opération demandée sur son contrat pré existant** (versement, rachat, arbitrage, changement de clause bénéficiaire) **à sa situation personnelle. Il doit signer le document et faire précéder sa signature de la mention manuscrite « lu et approuvé ».**
- La fiche doit être remplie dans son intégralité, selon le type de contrat concerné (assurance-vie ou contrat de capitalisation) tout élément manquant pouvant être préjudiciable à l'analyse de l'opération (cf. tableau « Cases à cocher en fonction de l'opération envisagée par le client »).

Ce document doit apporter la preuve que votre vigilance a été attirée sur les points mentionnés dans la Fiche et préciser les informations portées à la connaissance du client à l'occasion de(s) l'opération(s) réalisée(s). Dès lors, cette fiche doit être le plus correctement complétée.

### À titre d'exemple :

Pour un versement sur un contrat d'assurance-vie : vous devrez cocher la case « versements » (contrats d'assurance vie) de la page 1, **mais également** la case « versement » (tous contrats) de la page 2.

Par contre, pour un versement unique réalisé à la souscription d'un contrat de capitalisation, vous devrez seulement cocher la case « versement » (tous contrats) de la page 2.

Dans le cas d'une affaire nouvelle en assurance-vie (adhésion/souscription ou co-souscription), vous devrez cocher au minimum 4 cases, voire 5, à savoir en page 1, les cases « adhésion/souscription » et s'il y lieu « demande de mise en place d'une formule de gestion en gestion déléguée » et en page 2, les cases « versement (tous contrats) », « clause bénéficiaire en cas d'adhésion/souscription à un contrat d'assurance-vie » et « fiscalité de l'assurance-vie ».

**Si vous détectez une anomalie dans une opération sur un ou plusieurs points (la clause bénéficiaire, le montant investi et/ou l'état de santé de l'adhérent) mais que celui-ci maintienne fermement sa demande et ses choix malgré vos conseils, nous vous conseillons de lui demander de vous fournir un écrit de sa main confirmant ses choix.**

- Le responsable UNEP Diffusion Courtage également signer la fiche d'information et donner son accord sur l'opération envisagée. (En cas de refus de la direction, le conseiller UNEP doit récupérer auprès du client son exemplaire de demande correspondant à l'opération envisagée (bulletin d'adhésion (ou souscription) ou demande de versement ou d'arbitrage).)

Dans ce cas, le dossier n'a pas à être transmis à PREPAR Assurance).

- Après avoir obtenu l'accord, la fiche d'information doit être transmise à PREPAR Assurance avec l'adhésion/souscription, le versement, le rachat ou l'arbitrage et/ou le changement de la clause bénéficiaire selon les cas.
- Le conseiller doit informer s'il y lieu son client des risques de requalification de son contrat, par l'administration fiscale ou ses héritiers, selon le contexte de l'opération d'assurance.

### En cas de co-souscription :

Cette fiche doit être renseignée par vous-même pour chacun des co-souscripteur s'ils ont tous les deux 80 ans et plus (un document chacun). Il faut préciser sur le document qu'il s'agit d'une souscription conjointe et les deux feuilles doivent être réunies avec la demande de souscription.

Si un seul adhérent a 80 ans et plus, il faut remplir le document pour le seul souscripteur ayant 80 ans et plus en précisant qu'il s'agit d'une co-souscription.

Vous devrez vérifier que le régime matrimonial des co-souscripteurs est bien compatible avec l'option de dénouement par décès choisi (dénouement du contrat : au 1<sup>er</sup> décès (régime de communauté) ou au second décès (régime de communauté universelle avec clause d'attribution intégrale)).

<sup>(1)</sup> Cf. Bulletin Officiel des Impôts-TCAS-AUT-60-20180516.

<sup>(2)</sup> Le taux du prélèvement est fixé à 20 % pour la fraction de la part taxable de chaque bénéficiaire inférieure ou égale à 700 000 €, et à 31,25 % pour la fraction de la part taxable de chaque bénéficiaire excédant cette limite. Idem Bulletin Officiel des Impôts-TCAS-AUT-60-20180516.

## CASES À COCHER EN FONCTION DE L'OPÉRATION ENVISAGÉE PAR LE CLIENT

OPÉRATION ENVISAGÉE	Case à cocher systématiquement	Rubriques à cocher pour l'opération demandée (avec leurs cases associées le cas échéant)
<b>SUR CONTRAT D'ASSURANCE-VIE</b>		
Affaire nouvelle	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 2 :</b> « ADHÉSION » + s'il y lieu « DEMANDE DE MISE EN PLACE D'UNE FORMULE DE GESTION (FG) EN GESTION DÉLÉGUÉE », si mise en place d'une FG à l'adhésion + <b>page 3 :</b> « VERSEMENT (tous contrats) », « CLAUSE BÉNÉFICIAIRE- sous rubrique « EN CAS D'ADHÉSION NOUVELLE À UN CONTRAT D'ASSURANCE-VIE » et « FISCALITÉ DE L'ASSURANCE-VIE EN CAS DE DÉCÈS »
Versement libre complémentaire	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 1 :</b> « VERSEMENT (contrats d'assurance-vie) » <b>page 3 :</b> « VERSEMENT (tous contrats) » et « FISCALITÉ DE L'ASSURANCE-VIE EN CAS DE DÉCÈS »
Arbitrage ou Mise en place de formule de gestion ou Changement de formule de gestion	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 2 :</b> « RE ALLOCATION DE VOS INVESTISSEMENTS (DEMANDE D'ARBITRAGE ENGESTION LIBRE OU DEMANDE DE MISE EN PLACE OU DE CHANGEMENT DE FORMULE(S) DE GESTIONEN GESTION DÉLÉGUÉE) »
Rachat (total ou partiel)	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 2 :</b> « RACHAT TOUS CONTRATS D'ASSURANCE-VIE ET DE CAPITALISATION »
Point sur clause bénéficiaire du contrat en vigueur <sup>(2)</sup>	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 3 :</b> « CLAUSE BÉNÉFICIAIRE- sous rubrique « POINT SUR LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE DU CONTRAT ENVIGUEUR » et « FISCALITÉ DE L'ASSURANCE-VIE EN CAS DE DÉCÈS ».
Modification de la clause bénéficiaire en vigueur <sup>(2)</sup>	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 3 :</b> « CLAUSE BÉNÉFICIAIRE- sous rubrique « MODIFICATION DE LA CLAUSE BÉNÉFICIAIRE ENVIGUEUR » et « FISCALITÉ DE L'ASSURANCE-VIE EN CAS DE DÉCÈS ».
<b>SUR CONTRAT DE CAPITALISATION</b>		
Affaire nouvelle	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 3 :</b> « VERSEMENT (tous contrats) » et « FISCALITE DU CONTRAT DE CAPITALISATION EN CAS DE DÉCÈS ».
Arbitrage	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 2 :</b> « RE ALLOCATION DE VOS INVESTISSEMENTS (DEMANDE D'ARBITRAGE ENGESTION LIBRE OU DEMANDE DE MISE EN PLACE OU DE CHANGEMENT DE FORMULE(S) DE GESTIONEN GESTION DÉLÉGUÉE) »
Rachat (total ou partiel)	Objectif(s) recherché(s) <sup>(1)</sup>	<b>page 2 :</b> « RACHAT TOUS CONTRATS D'ASSURANCE-VIE ET DE CAPITALISATION »

<sup>(1)</sup> Plusieurs choix possibles

<sup>(2)</sup> Le point sur la clause bénéficiaire du contrat en vigueur peut s'effectuer en l'absence d'autres demandes ou à l'occasion d'une autre demande (de versement, arbitrage, ...) formulée sur le contrat. Si le point sur la clause bénéficiaire s'effectue en même temps qu'une autre demande, il faut également cocher les cases correspondantes à l'autre opération demandée.