



Mémoire proposé dans le cadre du Prix AUREP 2017.

Avant-propos : tout lien avec un parti politique serait totalement fortuit. Simple inspiration humoristique, clin d’œil à l’actualité, par rapport au sujet que nous vous présenterons.



Eve-Marie Dyon, 32 ANS

Fonction : Gérante, CGPI

Après avoir travaillé dans un cabinet indépendant en tant que CGPI, j’ai décidé de créer mon cabinet, selon mes propres convictions. En parallèle, j’ai obtenu mon diplôme à l’AUREP au sein la promotion 2010-2011. En janvier 2017, le cabinet a pris un nouvel essor avec l’arrivée de mon associé M. Lilian Duperray.

En tant que conseillère, je souhaite que mes clients, particuliers comme professionnels, investissent à leur propre rythme en accord avec leur aversion au risque ou leur envie d’investir. Ma devise : Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie.



Lilian Duperray, 27 ANS

Fonction : Associé API, CGPI

Arrivé au cabinet EMD PATRIMOINE en 2014 en tant que stagiaire, j’ai définitivement intégré le cabinet après l’obtention de mon DU Expert en Gestion de patrimoine en 2015. Notre complémentarité au travail a débouché sur notre association. J’aime penser que le succès n’est pas la clé du bonheur. Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez.

**Motivations**

Nous ne nous considérons pas comme juristes, mais comme des conseillers passionnés. Nous espérons simplement apporter une vision différente sur un sujet qui nous est cher et trop peu abordé : l’avance.

Notre travail poursuit deux objectifs prioritaires que sont : faire évoluer les avances dans la pratique des assureurs/CGP et préciser (et faire préciser !) leurs règles d’un point de vue fiscal. Le développement de l’un, n’allant pas sans la clarification de l’autre.

Pour cela, nous aimerions pouvoir travailler directement avec l’assureur pour permettre, pourquoi pas, la rédaction des règlements des avances, en prenant compte tant le côté réglementaire que les préoccupations des clients finaux ; notre volonté étant de faire « avancer » la pratique. Dans un contexte économique et fiscal qui pourrait faire perdre la grande avance que possède les contrats d’assurance-vie, il est nécessaire de se renouveler sans cesse pour conserver tant les attraits civils, qu’économiques au sens le plus large. D’autre part, nous souhaiterions, enfin, faire trancher par les services fiscaux la question de la déductibilité des avances par le bais d’une réponse ministérielle : soit pour faire cesser une pratique équivoque pour qui s’y risquerait aujourd’hui, soit pour ne rendre l’avance que plus attrayante.

Table des matières

Introduction 3

*A travers notre présentation, nous étudierons successivement les caractéristiques juridiques de l’avance, son traitement fiscal et enfin nous appréhenderons comment l’avance pourrait s’avérer une source de bien-être.* 3

I./ Les aspects juridiques de l’avance 4

 La naissance de l’avance 4

 La vie de l’avance 4

 La disparition de l’avance 4

II./ L’avance et sa fiscalité 5

 La qualification fiscale de l’avance 5

 L’avance dans le passif ISF ? 6

III./ L’avance, pour le bien-être de tous ? 7

 Avance ou rachat ? 7

 Satisfaction et bien-être du client… 8

 …font le bonheur de l’assureur ? 8

 La simplicité de mise en œuvre 9

Annexes 10

Remerciements 13

### Introduction

*Quel conseiller en gestion de patrimoine n’est pas confronté régulièrement à la gestion des besoins de liquidité (parfois urgent) de ses clients ? Se pose, alors, l’épineuse question du mode de mise à disposition de l’épargne : soit par un traditionnel rachat, soit par un choix plus original, à savoir l’avance.*

*Cette dernière fait sa première apparition en 1986[[1]](#footnote-1) suite à la réforme du code des assurances en son article L132-21 qui dispose, alors, que «****dans la limite de la valeur de rachat, l'assureur peut consentir des avances au contractant****»****.***

*Au milieu des années 90, les compagnies d’assurance s’étant engouffrées dans cette nouvelle opportunité commerciale, Bercy s’en est ému et a souhaité encadrer le mécanisme de l’avance. Aussi, les avances programmées ont été bannies, elles devront faire l’objet d’un règlement spécifique et, surtout, elles devront avoir un coût et demeurer exceptionnelles. De là, sont nées les avances telles que nous les connaissons.*

*L’avance peut être analysée comme un prêt[[2]](#footnote-2) accordé par la compagnie d’assurance au souscripteur et dont la garantie est la provision mathématique du contrat (c’est-à-dire les primes nettes de frais reçues par l’assureur et majorées des intérêts).*

*Pour autant, l’avance n’est pas une option automatique mise à la disposition des assurés. Et bien qu’elle puisse être prévue au sein d’un contrat, la décision reste à la discrétion de l’assureur. Ses modalités ne seront pas inscrites au sein des conditions générales mais feront l’objet d’un règlement spécifique propre à chaque assureur. Nous verrons au travers de notre interview[[3]](#footnote-3) et notre tableau[[4]](#footnote-4) les stratégies et les règles propres à chaque compagnie.*

*Afin d’étudier les différents aspects ainsi que les avantages que peut présenter cet outil qu’est l’avance, nous étudierons le cas de Monsieur Marc Cron qui sera notre fil conducteur tout au long de notre présentation.*

*M. Marc Cron est né en 1945, veuf, sans enfant. Il possède un patrimoine supérieur à 3 M€.*

*Ses revenus (très variables!) l’assujettissent néanmoins à une tranche marginale d’imposition (TMI) de 45%. Sa contribution sociale serait de 15,5% mais de source sûre, nous a t-il dit, ce taux pourrait être revu à la hausse…*

*Suite au décès de sa femme, il a vendu sa maison au Touquet et a fait l’acquisition de sa résidence principale située à Pallavas les Flots.*

*Il possède deux contrats d’assurance-vie : l’un souscrit en 2015 auprès de UAF Life Patrimoine (contrat Version Absolue), avec 250 000 € net investis et dont la valeur de rachat est de 260 000 € (investis en intégralité en unités de compte et principalement en parts de SCPI) ainsi qu’un contrat souscrit en 1990 auprès d’AXA, dont la valeur de rachat est de 1,5 M€ (dont les primes ont intégralement été versées avant son 70ème anniversaire).*

*Il souhaite acquérir un grand studio à Clermont-Ferrand d’une valeur de 60 000 € frais inclus. Des travaux d’amélioration seront à prévoir de l’ordre de 10 000 €. Il s’interroge sur le financement de l’opération sachant qu’il recevra prochainement une prime tardive de son ancien employeur.*

*Il a acquis en 2014 au moyen d’une avance sur son contrat AXA, des parts de groupements fonciers forestiers.*

# *A travers notre présentation, nous étudierons successivement les caractéristiques juridiques de l’avance, son traitement fiscal et enfin nous appréhenderons comment l’avance pourrait s’avérer une source de bien-être.*

# I./ Les aspects juridiques de l’avance

## La naissance de l’avance

Une demande d’avance doit être formulée par le souscripteur du contrat d’assurance-vie. A titre de rappel, l’avance est considérée juridiquement comme un acte de disposition[[5]](#footnote-5). A noter que la FFSA (Fédération Française des Sociétés d’Assurances), par le biais du GAP (Groupement des Assurances de Personnes), a souhaité fixer des règles précises concernant son octroi[[6]](#footnote-6). Elle devra respecter, au-delà des règles fiscales, les principes suivants :

* L’avance doit avoir un caractère exceptionnel[[7]](#footnote-7).
* Avoir une durée limitée dans le temps (3 ans, éventuellement renouvelable tacitement). Qu’adviendrait-il alors en cas de non remboursement après le délai fixé par le règlement des avances ? En pratique, sans doute rien[[8]](#footnote-8) !
* Son montant maximum ne doit pas dépasser un seuil fixé à 80% de la valeur de rachat du contrat en euro et à 60% pour les contrats en unités de compte.

Point de vigilance : lorsque nous sommes dans le cas où la clause bénéficiaire a été acceptée par le bénéficiaire désigné (après le 18 décembre 2007[[9]](#footnote-9)) alors le souscripteur ne pourra demander l’octroi d’une avance sans avoir obtenu l’accord du bénéficiaire désigné.

## La vie de l’avance

Après avoir régularisé la demande d’avance et son règlement en vigueur, la compagnie versera à l’assuré les sommes demandées. Même si l’affectation des fonds est purement déclarative et qu’aucun contrôle ne sera réalisé sur la destination finale des fonds, le demandeur devra préciser la raison de son avance.

Dès l’octroi de cette avance, celle-ci commence à être majorée d’un intérêt dont les conditions de fixation ont été proposées une nouvelle fois par le GAP en l’absence de précisions du législateur à ce sujet.

Aussi, selon le GAP, le taux d’intérêt doit être **au moins égal** au taux moyen des emprunts d’Etat (ou le taux de rémunération du compartiment euros du contrat de l’année précédant la demande d’avance, s’il en existe un et s’il est supérieur au TME) majoré du taux des frais de gestion du contrat et d’une rémunération normale de l’assureur (entre 1 et 2 points)[[10]](#footnote-10).

## La disparition de l’avance

Trois causes d’extinction de l’avance existent : la première réside dans le fait que le souscripteur a, par le biais d’un ou plusieurs versements complémentaires remboursé le capital et les intérêts. Il s’agit donc d’un « prêt » qui a été totalement remboursé.

La seconde correspond, au décès du souscripteur. Dans ce cas, le contrat se dénoue et la valeur de rachat du contrat est transmise aux bénéficiaires[[11]](#footnote-11). Si une avance est en cours, les bénéficiaires recevront la valeur de rachat diminuée du montant de l’avance. Les bénéficiaires ne pourront avoir la faculté de prélever une somme sur l’actif successoral pour rembourser prioritairement l’avance. Il ne pourra, donc, pas s’agir d’un passif successoral.

Se pose également la question du cas où la valeur de rachat ne suffirait pas à rembourser le montant de l’avance. Il pourrait s’agir d’un client qui a réalisé une avance en 2007, subit de plein fouet la crise de 2008 et décède en 2009 sans avoir remboursé son avance. Dans cette situation, l’avance sera prioritairement prélevée sur la valeur de rachat du contrat et si la créance demeurait supérieure, la compagnie demanderait aux héritiers du souscripteur de rembourser le montant de l’avance restant due.

La troisième cause est celle où le souscripteur du contrat n’a pas remboursé son avance au terme de la période pour laquelle l’avance avait été octroyée par la compagnie ou dans le cas d’un montant d’avance devenu supérieur à celui fixé par le règlement général des avances (dans le cas d’une diminution de la valeur du contrat induite par une baisse des marchés). Dans ces cas-là, la compagnie pourrait formaliser un rachat partiel du montant de l’avance et des intérêts. Cela entraînerait, donc, l’application de fiscalité des rachats applicable au contrat d’assurance-vie.

La mort dans l’œuf…

La renonciation du souscripteur au contrat d'assurance sur la vie entraîne l'**anéantissement rétroactif** de ce contrat[[12]](#footnote-12). Or, l'avance, qui s'analyse en un prêt à intérêts au sens de l'[article 1905 du Code civil](https://www.legifrance.gouv.fr/affichCodeArticle.do?cidTexte=LEGITEXT000006070721&idArticle=LEGIARTI000006445025" \t "_blank), est indivisible du contrat d'assurance. Par conséquent, la renonciation de l'assuré au contrat d'assurance a entraîné l'anéantissement de l'ensemble contractuel, de sorte que l'assureur ne peut pas prétendre aux intérêts des avances qu'il a pu consentir. Dommage… pour l’assureur ! Chat échaudé craignant l’eau froide, le délai d’octroi d’une avance est désormais d’au moins d’un mois suivant la date d’ouverture.

# II./ L’avance et sa fiscalité

## La qualification fiscale de l’avance

Tout d’abord, l’avance n’est pas considérée fiscalement comme un revenu[[13]](#footnote-13). Et ce, quel que soit l’antériorité du contrat. Aussi, le fisc, a cru voir, dans cette absence de fiscalité un potentiel abus de droit, qui résiderait dans la réalisation d’opérations déguisées de « rachats partiels » sans fiscalité. L’utilisation de l’avance aux fins de bénéficier d’une fiscalité plus avantageuse (en prévoyant un rachat au-delà d’un période où le taux de prélèvement serait plus faible) est donc à bannir puisqu’elle pourrait être remise en cause par l’administration*[[14]](#footnote-14)*.

Pour les prélèvements sociaux, l’administration fiscale est venue préciser que ces derniers doivent « *être calculés sur la totalité des gains en cause. Les soldes d’avances non remboursées lors de l’inscription en compte des intérêts pour les contrats en euros sont donc assujettis à ces prélèvements*».

Cette position a été confirmée par la Réponse ministérielle Perrut en date du 7 juin 1999 selon laquelle *« Les intérêts afférents aux avances ne peuvent pas venir en diminution des produits inscrits au contrat pour la détermination des prélèvements sociaux*».

L’avance est définie comme un prêt[[15]](#footnote-15). Elle n’apparaît donc aucunement sur la déclaration de revenus du client lorsqu’elle est perçue. Néanmoins, ne pourrait-elle pas apparaître, comme passif, sur la déclaration 2044 des revenus fonciers ?

Effectivement, partant du postulat que l’avance est considérée fiscalement comme un prêt, il serait, en théorie logique de déduire les intérêts de l’avance des revenus fonciers perçus. A titre de rappel, selon le BOFIP (Bulletin Officiel des Finances Publiques-Impôts), peuvent être déduits de « *leur revenu net foncier les intérêts de dettes contractés pour la conservation, l'acquisition, la (re)construction, l’agrandissement, la réparation ou l'amélioration des immeubles donnés en location[[16]](#footnote-16)*».

Quid alors des intérêts de l’avance réalisée dans le cadre d’un achat immobilier ? A l’heure actuelle, aucun texte ne vient répondre de manière claire à cette question et nous demeurons donc dans une situation d’insécurité fiscale.

La déductibilité dépendra de l’analyse faite au cas par cas par le service des impôts local, ce qui peut, parfois, réserver quelques surprises... Néanmoins, après plusieurs consultations, l’administration fiscale admettrait la déductibilité des intérêts de l’avance à la condition que l’avance ait effectivement servie aux cas prévus mentionnés ci-dessus. La forme et les conditions ne sont cependant pas clairement édictées. Restons prudents !

La question qui se pose est alors celle des moyens à utiliser pour justifier de l’affectation de l’avance, du lien entre l’avance et les travaux ou l’acquisition.

*M. Cron tient coûte que coûte à déduire les intérêts de son avance en vue de l’acquisition de son studio à Clermont-Ferrand. Quelles mesures de précaution M. Cron pourrait alors mettre en œuvre pour justifier de la réalité de l’affectation de l’avance ?*

*-> renseigner de manière claire et précise le motif de l’avance sur le bulletin de la compagnie d’assurance. L’envoi en recommandé de la demande d’avance serait-il alors recommandable ?*

*-> lors de son passage chez le notaire, il conviendrait d’inscrire l’avance dans l’acte notarié comme pour un prêt « classique » et de préciser la durée maximale de l’avance, les modalités de remboursement, en fonction du règlement en vigueur de la compagnie. Pour ses travaux, en revanche, cela s’avérerait plus délicat. La réalité de l’affectation de l’avance n’aurait alors pas date certaine.*

*-> tenir une comptabilité exacte des intérêts puisque seuls les intérêts effectivement payés durant l’année sont déductibles des revenus fonciers. En général, ils sont payés en une seule et unique fois au remboursement de l’avance. M. Cron pourrait envisager, s’il en a les capacités financières, de réaliser des remboursements ponctuels. Il devra dans ce cas proratiser les intérêts et le capital payé chaque année, en prévoyant un remboursement périodique de l’avance.*

*-> et une exigence : Il faut écrire ce que l’on fait mais surtout faire ce que l’on a écrit !*

La problématique de la déductibilité des intérêts de l’avance pourrait éventuellement faire l’objet soit d’une question ministérielle soit d’une demande de rescrit fiscal général.

## L’avance dans le passif ISF ?

A ce jour, la déductibilité de l’avance au passif de l’ISF n’a pas été abordée et tranchée de manière précise par l’administration fiscale. Néanmoins, nous pensons que l’avance remplit les critères[[17]](#footnote-17) d’inscription au passif de l’ISF notamment celui relatif à l’obligation de pouvoir fournir la preuve que cette dette est bien existante.

D’autre part, un problème ne pourrait-il pas également survenir dans le cas où le client demande une avance en vue d’acquérir un bien partiellement exonéré d’ISF (telle qu’une forêt par le biais d’un groupement forestier) ?

Comme nous l’avons vu précédemment, le motif de l’avance doit être renseigné auprès de l’assureur.

*Monsieur Cron a acheté en 2014 des parts de groupement forestier au moyen d’une avance sur son contrat AXA. Pour rappel, ce type d’investissement est exonéré d’ISF à hauteur de 75 %[[18]](#footnote-18). L’objet de cette avance avait alors été clairement renseigné à la compagnie. Par voie de conséquence, la dette (inscrite au passif) ayant permis l’acquisition de ce type d’actif ne serait déductible qu’à hauteur de 25 % de son montant[[19]](#footnote-19).*

*Effectivement, Marc Cron ne pourrait donc inscrire, selon nous, qu’un quart de l’avance au passif.*

A noter que la question pourrait également se poser dans le cadre de l’acquisition de la résidence principale. Au titre de l’ISF, il convient de déclarer la valeur de ce bien en actif en appliquant un abattement de 30 %[[20]](#footnote-20). S’agissant d’un abattement et non d’une exonération, il conviendrait d’inscrire le montant total de l’avance au passif[[21]](#footnote-21).

En dehors des aspects fiscaux, l’avance revêt également des intérêts commerciaux.

# III./ L’avance, pour le bien-être de tous ?

## Avance ou rachat ?

Pour son besoin de trésorerie de plus ou moins long terme, notre client devra-t-il plutôt opter pour le rachat partiel ou l’avance ?

*Pour financer l’acquisition de son studio, M. Cron s’interroge. Rachèterait-il une partie de sa créance auprès de l’assureur en s’acquittant de ses dettes fiscales et sociales ou, soucieux de conserver son épargne intacte, opterait-il pour une avance ?*

* *Montant de la plus-value taxable[[22]](#footnote-22)en cas de rachat partiel : 2692,31*

*Cout du rachat après application du PFL (35 %) et des PS (15,5%) : 1360 €*

* *Quelle aurait été à coût équivalent la durée d’avance octroyée ?*

*Dans le cas présent la neutralité économique de l’avance vs rachat partiel représente une durée proche de 9 mois[[23]](#footnote-23).*

Oui mais…

Il est important de rappeler que lorsque l’épargnant a recours à une avance, son épargne continue à se capitaliser en fonction de son allocation financière. Ainsi, nous ne comparons pas deux situations strictement équivalentes. En effet, dans le cas du rachat partiel, il existe un dessaisissement irrévocable de son épargne, assorti d’une fiscalité immédiate (PFL) ou reportable d’un an au plus, en cas de déclaration à l’impôt sur le revenu (IR). Alors que dans le cas de l’avance, l’épargne en cours continue à produire ses fruits. L’assureur nous délivre une somme d’argent qui aura, certes, un coût mais qui, selon la conjoncture, et le profil de risque du client pourrait s’avérer neutre voir négatif.

*Ainsi prenons 3 hypothèses de rendement de l’épargne de M. Cron afin d’analyser l’impact réel du coût sur la base de son besoin de 70 000 €:*

* *Rendement de son épargne à 2%[[24]](#footnote-24), coût réel annuel de l’avance : 508 € (versus 1360 € pour le rachat comme étudié précédemment)*
* *Par analogie le coût pour une hypothèse de rendement de 3,5% et 5% deviendrait comptablement un gain de 569 € et 1660 €.*

Ainsi, s’il est convenu que le client pourrait rembourser son avance dans le temps imparti par la compagnie, nous pouvons avoir un premier raisonnement économique qui consiste à dire que plus le rendement et le taux d’imposition sont élevés (IR ou PFL), plus le client aura intérêt à opter pour l’avance.

A l’inverse, en présence d’un taux d’avance élevé et d’une faible rémunération des supports, de peu ou pas de fiscalité, le rachat aurait pu être financièrement plus attractif.

Mais cela est sans compter le coût psychologique du rachat…

Une avance pourrait également permettre à un épargnant de plus de 70 ans ayant un besoin de trésorerie de court terme, de ne pas perdre l’antériorité fiscale des sommes versées. Ainsi, à conditions d’avoir versé les primes avant ses 70 ans, les sommes remployées au remboursement de l’avance ne seront pas soumises à terme à l’article 757B du CGI.

## Satisfaction et bien-être du client…

Même si dans certains cas, l’avance ne représente pas systématiquement un gain économique, ne négligeons jamais un aspect important : la psychologie de l’investisseur. Ainsi, un client qui opterait pour une avance plutôt qu’un rachat pourrait en retirer une satisfaction supérieure, y compris avec un coût plus élevé. En effet, l’impact ne sera pas le même puisqu’il ne verra pas la valeur de son épargne diminuer. Il n’aura pas le sentiment de se dessaisir de sommes d’argent. De même, il n’aura pas d’impact fiscal. La fiscalité restant un sujet sensible chez l’immense majorité de nos clients…

Ainsi notre rôle de conseil n’est-il pas d’apporter de la sérénité et du bien-être à nos clients ?

L’épargnant qui nous sollicite pour un besoin de liquidités, envisage régulièrement à plus ou moins long terme de reconstituer son capital et rembourser sa dette. Pourquoi alors lui faire supporter de nouveaux frais d’entrée à terme ? L’avance, là encore, semble plus adaptée pour celui qui voudrait continuer à épargner ou projetterait la vente d’un actif afin de solder sa dette. Son remboursement ne fait pas naître de frais d’entrée supplémentaires.

Enfin, dans le contexte actuel et avec la disparition quasi-programmée des fonds en euro, l’épargnant prudent est en quête de nouveaux supports d’investissement. Soucieux de pouvoir disposer de son capital rapidement en cas de projet imprévu, il pourrait voir un frein à la souscription de fonds coûteux à l’entrée, tels que les parts de SCPI par exemple. Il pourrait également s’écarter de fonds (FCPR, fonds euros,…) pour lesquels l’assureur aurait prévu des frais de sortie, y compris dégressifs dans le temps, afin de favoriser la stabilité. Le rôle du conseiller est primordial en rassurant l’investisseur. A quoi sert de posséder si ce n’est de jouir et donc à quoi sert de s’enrichir si l’on renonce à une certaine liquidité (donc à un projet) par peur d’une sortie de l’épargne dans un moment inopportun ? L’avance relativise également l’importance du « market timing ». L’une des principales préoccupations de l’investisseur est de s’assurer de la conservation minimale de son capital, jusqu’à ce qu’il ait une utilité à dépenser son argent.

*Pour acquérir les parts de son GFA, M. Marc Cron a réalisé une avance. Rappelons que la majorité de son contrat était investi en parts de SCPI. Lorsque ce dernier touchera la prime tardive de ses anciens employeurs, il pourra solder son avance. En cas de rachat partiel et s’il avait souhaité à terme recapitaliser ces sommes, il aurait dû payer de nouveaux droits importants.*

*De plus, il avait souscrit son avance en 2014, à l’aube de ses 70 ans. En cas de rachat partiel puis de nouveaux versements, les primes versées n’auraient pas fait l’objet de la même fiscalité[[25]](#footnote-25).*

## …font le bonheur de l’assureur ?

Les mauvaises langues pourraient dire que les avances favoriseraient la non décollecte voire la collecte supplémentaire. Pourtant du côté des assureurs, l’avance n’a pas vocation à être une source de gain mais un service accordé aux clients. Les avances, du point de vue de Solvency II, doivent être pesées comme un risque. Pourtant ce risque est déjà couvert par la contrepartie qu’est l’épargne investie sur le contrat d’assurance vie. Plus l’assureur accorde d’avances, plus il devra constituer de fonds propres[[26]](#footnote-26). De même si ces avances ne sont pas correctement surveillées, et oublies d’être remboursées, l’on pourrait se retrouver dans une situation de risque (provisions mathématiques du contrat insuffisantes pour les rembourser).

## La simplicité de mise en œuvre

Pour disposer de son épargne sans faire de rachat, ou d’avance, l’épargnant aurait pu tout aussi bien demander un crédit à la consommation auprès de sa banque. Sur la forme, rappelons simplement que l’avance au sens du code des assurances n’étant pas un prêt, elle ne rencontre pas toutes les contraintes administratives du prêt à la consommation (endettement, délais de montage et de rétractation, pas d’obligation d’assurance…). La compagnie exigera donc un simple bulletin de demande d’avance, auquel nous joindrons le règlement des avances et un IBAN en cas de paiement par virement.

L’avance pourra être remboursée, au cas par cas et en fonction des compagnies, par des versements libres ou programmés. Notons que quelles que soient les compagnies, les versements libres seront toujours affectés prioritairement au remboursement de l’avance, ce qui n’est pas le cas pour les versements programmés. Et contrairement à un prêt doté d’un échéancier, l’avance restera souple quant au délai et modalités de remboursement.

*M. Cron a décidé de rembourser l’acquisition de ses parts de groupement forestier en réalisant des versements programmés sur son contrat Coralis Sélection depuis 2014. Dès lors que l’avance sera remboursée, ces versements viendront alimenter directement la capitalisation de son contrat.*

*A l’étude des nombreux avantages que procurent les avances, nous pouvons nous demander pourquoi celles-ci ne sont pas plus mises en exergue. L’explication pourrait peut-être, trouver sa source dans la forte part de marché de contrats d’assurance-vie que détiennent historiquement les banques26. Comme nous l’a rappelé Daniel Colignon lors de notre entretien, ces établissements ont éludé la faculté d’avance dans de nombreux contrats, redoutant une concurrence interne. Ainsi pour le grand public, l’avance reste méconnue.*

*Pourquoi alors l’assureur, soucieux de la satisfaction et du service pour son client, ne formerait-il pas mieux ses représentants sur le terrain pour vanter les mérites des avances ? L’intérêt serait encore accru si l’assureur, tout en respectant la réglementation sur les conditions d’avance, venait diminuer au maximum son taux de rémunération.*

*Nous espérons que ces travaux contribueront à la (re)connaissance de l’avance, que ce soit auprès du grand public, certes, mais d’abord auprès de chaque conseiller soucieux du bien-être économique et financier de son client. Comptons aussi sur les assureurs pour développer à l’avenir des idées originales permettant de nouvelles sources d’innovations en la matière. Pourquoi ne pas imaginer des avances revolving*27 *finançant de l’épargne mixte ?*

*L’incertitude fiscale étant un frein à son développement notamment dans le cadre de la déduction des intérêts d’emprunt, nous travaillerons dans un avenir proche à proposer une question ministérielle sur le sujet.*

*Et en attendant, n’oublions pas de proposer à nos clients les plus fortunés, l’usage de prêts Lombards ou des prêts de trésorerie non affectés, « cousins proches » de l’avance moins controversés sur les questions fiscales. En contrepartie d’un gage du placement, la banque liée à l’assureur prêtera des sommes allant de 60 à 100 % de la valeur du contrat. Notons toutefois que les conditions d’accès sont plus élitistes en cela que le montant minimal avoisine régulièrement les 100 000 €, contrairement à l’avance qui peut-être généralement contractée dès 1 000 €.*

### Annexes

**Retranscription interview du 10/07/2017**

De gauche à droite :

Olivier Samain, Directeur d’Axa Thema

Daniel Colignon, Directeur Général de Spirica

Eve-Marie Dyon, gérante du cabinet EMD Patrimoine.

Retrouvez l’interview intégrale en ligne.

EMD : […] Tout d’abord messieurs, première question, est-ce que vous aimez les avances ?

Alors, bien entendu, je parle des enjeux concernant les avances sur vos contrats au sein de vos compagnies ! Donc, est-ce que pour vous il y a une réelle stratégie commerciale concernant les avances ou s’agit-il finalement d’un sujet qui vous intéresse peu et serait une simple faculté parmi d’autres pour les clients titulaires de contrats d’assurance-vie ? DC : Et bien, l’avance n’est pas un phénomène anodin puisqu’elle représente chez nous environ 1% des encours des contrats d’assurance-vie. C’est quelque chose qui est utile aujourd’hui mais qui est un peu maltraité, car à mon sens, on peut faire beaucoup plus et beaucoup mieux. […] Mais qui, en tout cas, a une part entière dans la gestion d’un contrat d’assurance-vie ; ne serait-ce que pour garantir sa pérennité. EMD : Très bien. Et chez Axa ? Quelle est la politique des avances ? OS : La politique des avances n’est pas de les détester. Nous les utilisons, c’est une faculté que l’assureur peut se réserver, […] C’est une disposition qui permet de répondre à quelques situations patrimoniales intéressantes. Ce que nous n’aimons pas forcément, c’est le côté industriel de l’avance. EMD : C’est-à-dire ? Qu’entendez-vous par là ? OS : C’est-à-dire des mises en phase automatiques de ce système parce que […] chaque situation est une situation particulière. EMD : […] Justement, Fortuneo a défini le caractère exceptionnel des avances. Il ne faut pas qu’il y en ait plus de quatre par an. Quelle est votre politique à ce sujet ? Parce que quatre par an, cela est déjà beaucoup et peut donner une certaine régularité, or il faut garder un caractère exceptionnel. Pour vous, avez-vous défini une règle précise ? Quel est votre avis chez SPIRICA ? DC : Chez SPIRICA, nous n’avons pas de règles précises. Nous n’avons pas le sentiment qu’une avance doit être absolument exceptionnelle. D’un autre côté, quatre avances par an, cela n’a pas de sens. L’avance n’est pas un moyen de paiement comme un autre, l’avance est une capacité à mobiliser son épargne pour faire face à un besoin particulier et n’a pas vocation à faire de la gestion de trésorerie. […] EMD : Et justement par rapport à ces avances, est-ce qu’il y a un enjeu pour l’assureur ? Par rapport à toutes les nouvelles lois, règles prudentielles, vous qui êtes le spécialiste SOLVENCI 2 et PRIIPS. Est-ce une contrainte ? […] DC : […] l’avance doit être pesée comme un risque dans l’état de solvabilité 2 et cela est très particulier parce que l’avance étant garantie par le contrat d’assurance, par définition, il n’y a aucun risque. Il y a donc une bizarrerie autour de solvabilité 2 qui en limite l’usage puisque, plus nous en accordons, plus nous devons constituer de fonds propres. OS : Il n’y a pas de risques mais en même temps lorsque ces avances ne sont pas correctement surveillées, nous pouvons nous retrouver, lorsqu’elles durent, face à des situations où le client oublie de rembourser, et où l’assureur oublie de se faire rembourser. On peut se retrouver en situation de risque où les provisions mathématiques du contrat ne sont plus suffisantes pour couvrir les avances. […] EMD : Olivier Samain, expliquez-nous. Que se passe t’il concrètement si jamais l’assuré ne rembourse pas son avance dans le délai imparti par l’assureur ? OS : Alors concrètement il ne se passe rien sur le contrat, et sur l’avance en tant que telle, elle continue de courir. Il y a juste des alertes qui sont données au client via son conseiller pour justement le solliciter et l’engager à rembourser l’avance qu’il a contractée quatre ans plus tôt. EMD : Donc vous ne procédez pas à un rachat partiel automatique ? OS : Non, pas d’autorité. DC : […] Nous sommes rarement amenés à exercer une mesure coercitive. […] On ne connaissait pas ce genre de chose dans les avances historiques mais aujourd’hui de plus en plus on se donne des garde-fous, justement pour éviter, dans un contexte de marché qui pourrait être un peu négatif, que l’avance ne se rapproche trop du capital restant dû. Il n’est pas interdit d’avoir des opérations de rachat automatique à certains seuils et en l’absence de réaction d’un client. Un point important est que dans le cadre d’une avance nous avons les mêmes surveillances qu’en cas de rachat partiel. C’est-à-dire que nous devons avoir le motif de l’avance pour des règles TRACFIN. L’avance et le remboursement d’avance, au même titre qu’un rachat et que le versement d’une prime, peuvent être l’occasion de détourner des sommes investies de leur juste objectif. OS : Et dans ce cadre-là, effectivement, dans notre nouveau règlement général des avances, nous essayons de restreindre les raisons pour lesquelles le client demande une avance et on a supprimé à ce titre, par exemple, la case : « Autre » […] EMD : L’avance pourrait éviter de la décollecte. Mais finalement ce n’est pas forcément un objectif en soi donc vous préféreriez ne pas favoriser une avance pour en garder le caractère exceptionnel plutôt en orientant vers un rachat partiel ? DC : Alors, ce n’est pas tout à fait mon point de vue, je considère qu’une avance fait partie intégrante de la vie du contrat, qu’elle peut être extrêmement utile pour des besoins ponctuels. Nous allons peut-être parler d’avance revolving, je sais que c’est un sujet qui vous tient aussi à cœur… L’idée de la rembourser selon un plan préétabli de remboursement me paraît être une bonne chose et l’avance présente l’avantage de maintenir la stabilité et la pérennité du contrat d’assurance. […] Si nous faisons trop souvent obstacle aux avances, nous nous retrouverions avec des rachats partiels ou des rachats totaux qui amèneraient à interrompre le contrat. OS : Je suis d’accord mais l’idée est de ne pas les interdire et vraiment de les utiliser comme un instrument, ce que j’évoquais tout à l’heure. Mais notre position par rapport à l’aspect discrétionnaire c’est pour, dans la mesure du possible, éviter d’avoir un système automatique de crédit revolving à disposition. Je n’ai pas utilisé le mot avance, volontairement. EMD : Justement, dans cet univers de taux bas, les avances ont un coût pour l’épargnant qui est assez important, est-ce que pour vous c’est quelque chose qui est bon ? Puisque par rapport au taux qui est consenti et au taux actuel du marché, cela peut une source de revenu concrètement pour l’assureur. DC : Alors, aujourd’hui, je pense que, et cela fait partie des recommandations de la FFSA sur le sujet, ce qui est important, c’est que l’avance soit neutre parce qu’on ne doit pas se retrouver dans une situation, par exemple, où des clients auraient intérêt à prendre systématiquement une avance pour la réinvestir sur un autre fond, ce que l’on trouve quand même parfois, ce que l’on trouve aussi avec des crédits mais en tout cas il ne faut pas que l’on ait ce genre de problème donc pas d’avance trop bon marché d’autant que si l’avance est trop bon marché, elle va peser sur la rentabilité des autres épargnants ce qui n’est pas juste puisque, par définition, cette avance est investie, enfin c’est un des éléments des investissements des fonds euros. Donc, d’un autre côté, il y a faire une avance, une source de bénéfice importante, cela n’a pas beaucoup de sens non plus parce que sinon on ne le fait plus. EMD : Très bien. Et justement, d’un contrat à un autre, même au sein d’une même compagnie, le taux des avances peut varier de manière très importante. Chez certaines compagnies, on peut voir des taux allant de 2,7% jusqu’à plus de 4%. Comment pouvez-vous expliquer cette différence et n’avez-vous pas intérêt, assureurs, d’avoir le taux le plus faible possible dans la limite de la réglementation bien entendu ? Daniel Colignon, je vous laisse la parole. DC : En fait, c’est quelque chose que nous ne pratiquons pas mais qui peut se trouver. Nous pouvons avoir quelques différences, parce que, normalement, le taux de l’avance est fixé par rapport au rendement brut du fond euro sous-jacent. Donc, dès le moment où nous avons des rendements bruts qui sont identiques d’un contrat à l’autre, normalement le taux de l’avance est le même. EMD : Mais ce qui explique qu’il peut y avoir des taux différents puisqu’au sein d’une même compagnie plusieurs fonds en euros peuvent exister. DC : Il peut y avoir plusieurs fonds en euros et ce qui peut se passer aussi c’est que l’attribution de la participation aux bénéfices ne soit pas identique d’un contrat à l’autre en fonction du même rendement brut du fond euro ce qui est parfaitement autorisé et pratiqué par un certain nombre d’assureurs auquel cas comme le taux de l’avance est quand même lui-même fixé par rapport au taux de rendement net, à ce moment-là nous pouvons avoir des différences qui sont liées à la politique sous-jacente d’attribution de la participation aux bénéfices. EMD : Olivier Samain, est-ce que pour vous chez AXA on peut accorder des avances à des enfants mineurs ? OS : Réglementairement, rien ne l’interdit. On peut mettre en place une avance, dans ce cas-là, cela reste au cas par cas, c’est un point très important. EMD : Ça on a bien compris que c’était à chaque fois au cas par cas. OS : Et dans ce cas-là, ce sont les représentants légaux de l’enfant mineur qui signeront l’opération. EMD : Bien sur puisque rappelons que c’est un acte de disposition qui nécessite donc la signature des deux parents. Et si on voit l’avance comme un prêt, cela nécessite même l’accord du juge des tutelles mais donc cela voudrait dire que vous ne considérez pas chez AXA, ou même peut être aussi chez SPIRICA, l’avance comme un prêt. OS : Non DC : Très clairement, l’avance n’est pas un prêt. L’avance est définie exclusivement par le code des assurances et même si d’aucun aurait envie que cela ressemble à un prêt, ne serait-ce que, par exemple, pour la déductibilité des intérêts, de fait non, cela n’a rien à voir. Donc, cela ne relève pas de la même réglementation. OS : Nous ne connaissons pas le mot prêt, c’est cela ? EMD : Vous n’êtes pas des banquiers, vous êtes bien des assureurs ! Olivier Samain, y a-t-il déjà eu à votre connaissance des cas de requalification concernant les avances en-dehors du cas d’une avance accordée pendant le délai de renonciation de l’assuré ? OS : À ma connaissance, non ! DC : Je n’en ai jamais vu non plus ! EMD : Daniel Colignon, je voulais savoir si vous aviez des idées pour faire « avancer » les avances ? Quelles peuvent être les mesures qui pourraient être prises par l’assureur soit pour favoriser soit pour développer soit pour démocratiser l’avance ? Vous aviez parlé tout à l’heure des avances revolving... DC : Par rapport à la notion d’avance, il y a deux principes qui me semblent importants. Premier principe, c’est que la notion d’emprunt et de remboursement d’un emprunt et la notion d’épargne, donc de constitution d’un capital, sont des notions qui sont identiques. Dans un cas comme dans l’autre, nous constituons un capital que ce soit sous forme d’un achat immobilier ou de la constitution d’un capital dans un contrat d’assurance-vie. De fait, les deux opérations pourraient être liées, c’est-à-dire que nous pourrions imaginer, d’avoir, par exemple, un versement régulier qui est fonction de la capacité d’épargne, cela peut être 100 €, 1000 €, tout dépend de la capacité d’épargne des personnes concernées, et que ce versement serve parfois à rembourser un crédit, parfois à constituer une épargne et cela tout au long de la vie et donc, dans ce cadre-là, nous tombons effectivement sur des notions sinon d’avance revolving, en tout cas d’avance dont les modalités de remboursement étaient prévues à l’origine. Et puis un deuxième point, c’est que l’assurance-vie est une opération de long terme, de très long terme et qu’il est possible d’avoir des dépenses, forcées ou coup de cœur, importantes à très court terme, et qu’il serait dommage qu’une dépense importante vienne mettre un coup d’arrêt à une opération d’épargne et le fait que cette dépense importante que ce soit, par exemple, une dépense de santé ou même l’acquisition d’une œuvre d’art, des choses très différentes, puisse être couverte par une avance qui, moyennant un paiement périodique, soit remboursée rapidement et permette la poursuite de l’opération d’épargne, me semble quelque chose d’intéressant aussi. Donc, autour de cela, nous pouvons greffer pas mal de choses, surtout si nous utilisons des moyens de paiement électronique qui permettent d’accélérer les choses. EMD : Donc cela sera disponible dans les six prochains mois chez SPIRICA ?! OS : Voilà une belle info DC : Vu le nombre de projets qu’on a en cours, dans les six prochaines années peut-être. EMD : Très bien, en tout cas c’est une bonne piste de réflexion pour tous les assureurs. […]

Merci à vous deux. […]

Tableau comparatif de quelques règlements des avances du marché des CGPI :

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | APICIL | AXA (ancienne offre) | AXA (nouvelle offre) | SPIRICA Vers Abs | Swiss Life Stratégic- Plus | Contrat OXYGENE 1818 | Generali Duo fédé | Predica (Octavie 2) |
| Durée à partir de laquelle l'avance est possible sur le contrat | 1 mois | 1 mois | 1 mois | 6 mois | 1 mois | 1 mois | Pas d'avances possibles | 1 an |
| Pourcentage accordé | 60 % de la valeur du contrat | 50 % de la valeur investie en UC et 80 % pour la part investie en euro |  | 60 % de la valeur atteinte du contrat | 60 % de l'épargne constituée | 60 % de la valeur atteinte du contrat | 60 % de la valeur atteinte du contrat |
| Taux au 01/07/17 | **3,20%** | **3.49 %** | **3,10%** | **2,71%** | **3,98%** | **3,98 %** | **4,30 %** si le montant est < 7500 € **3,80 %** su le montant est > 7500 € |
| Durée | Durée maximale de 8 ans | Terme de son adhésion | 3 ans , sans que cette durée ne puisse dépasser du contrat | 3 ans renouvelables 2 fois soit 9 ans | 3 ans renouvelable 2 fois soit neuf ans. | 3 ans renouvelables 2 fois soit 9 ans | Durée de 3 ans renouvelables 2 fois soit 9 ans |
| Remarques particulières | \_ | L'assureur se réserve la possibilité, pour les versements programmés, de ne pas procéder au remboursement des avances. | \_ | " tous versements libres, autres que les VLP effectué sera affecté prioritairement au remboursement de l'avance" | \_ | En cas d'avance > à 80% de la VR  -> arbitrage automatique de la totalité vers le fonds euro du contrat | \_ |

### Remerciements

Pour la rédaction de ce mémoire nous remercions chaleureusement :

Pascal Pineau, notre tuteur-coach pour ses conseils pertinents et avisés.

Corinne Rochette, notre fidèle assistante de direction, qui prend soin de nous et nos clients au quotidien.

Messieurs Daniel Colignon et Olivier Samain dans le cadre de notre interview pour leur disponibilité et leurs éclairages

Mme Clémence Pluchot de la banque 1818 pour sa patience. Oui promis ! Un jour nous comprendrons les conditions d’acceptation des prêts non affectés.

Monsieur Romain Lambert pour sa disponibilité à toute épreuve

Monsieur Sylvain Tournour pour son professionnalisme

UAF Life Patrimoine, de nous avoir accueillis dans leurs locaux pour l’interview

Madame Laurence CANAL, pour la réalisation de l’Interview

Monsieur Thibaud Manson, Inspecteur Principal des Finances Publiques. Ancien élève de l’ENS Cachan.



1. Loi n° 85-608 du 11 juin 1985 art.3 JORF 20 juin 1985 en vigueur le 1er janvier 1986. [↑](#footnote-ref-1)
2. L’avance est définie au BOFIP (*BOI-RPPM-RCM-20-10-20-50* *p.6 § 130*), comme un prêt. [↑](#footnote-ref-2)
3. Interview du 10/07/17 de Daniel Colignon (Spirica) et Olivier Samain (Axa Thema). [↑](#footnote-ref-3)
4. Annexe « tableau comparatif de règlements d’avance ». [↑](#footnote-ref-4)
5. Tableau Annexe 1 du *Décret n°2008-1484 du 22 décembre 2008.*  [↑](#footnote-ref-5)
6. La recommandation du GAP s’applique aux avances accordées à compter de la publication de la circulaire, le 11 mai 1995. [↑](#footnote-ref-6)
7. A titre d’exemple, Fortuneo a défini le caractère exceptionnel comme quatre fois par an. Sur ce point, les assureurs que nous avons interrogés n’ont pas fixé de règles aussi précises et préfèrent étudier ce critère au cas par cas. [↑](#footnote-ref-7)
8. Interview du 10/07/17 de Daniel Colignon (Spirica) et Olivier Samain (Axa Thema). [↑](#footnote-ref-8)
9. Article L132-9 du Code des assurances modifié par la Loi n°2007-1775 du 17 décembre 2007, art. 8 I. [↑](#footnote-ref-9)
10. Annexe « tableau comparatif de règlements d’avance ». [↑](#footnote-ref-10)
11. C. ass., art. L 132-12. [↑](#footnote-ref-11)
12. *Cass. 2e civ. 8-9-2016 n° 15-20.576 F-D*, qui a confirmé *Cass. 2e civ. 13-6-2013 n° 12-16.054 : BPAT 5/13 inf. 183.* [↑](#footnote-ref-12)
13. *BOI-RPPM-RCM-20-10-20-50* *p.6 § 130.* [↑](#footnote-ref-13)
14. *BOI-RPPM-RCM-20-10-20-50 p.6, § 140 et 150.* [↑](#footnote-ref-14)
15. *BOI-RPPM-RCM-20-10-20-50* *p.6 § 130.* [↑](#footnote-ref-15)
16. *d du 1° du I de l'article 31 du Code Général des Impôts et BOI-RFPI-BASE-20-80-20120912.* [↑](#footnote-ref-16)
17. Conditions de déductibilité des dettes précisées par l’Article 768 du Code Général des Impôts. [↑](#footnote-ref-17)
18. Exonération prévue à l’article 885 H du Code Général des Impôts. [↑](#footnote-ref-18)
19. Article 885 G quater du Code Général des Impôts. [↑](#footnote-ref-19)
20. Article 885 S du Code Général des Impôts. [↑](#footnote-ref-20)
21. BOI-PAT-ISF-30-60-10. [↑](#footnote-ref-21)
22. 70 000 – [(250 000 x 70 000)] / 260 000. [↑](#footnote-ref-22)
23. I%= 2,71, PV= 70000, FV=- 71360, N= ? [↑](#footnote-ref-23)
24. Calculs basés sur 70 000 € d’épargne, un rendement à 2%, un taux d’avance à 2,71 %

    Epargne N=12, I%=2, PV=-70000, FV ?=71413 vs Avance N=12, I%=2,70, PV=70000, FV ?=71921 soit 508 € [↑](#footnote-ref-24)
25. Les primes versées avant 70 ans seront soumises à l’article 990 I du CGI. Celles versées après 70 ans seront fiscalisées selon l’article 757 B du CGI. [↑](#footnote-ref-25)
26. En 2013, les banques avaient 64% de parts de marché dans la collecte, source FFSA.

    27 Cf Interview Olivier Samain et Daniel Colignon. [↑](#footnote-ref-26)