

## **Flat tax et assurance-vie : une idée simple pour une mise en œuvre complexe**



**Par Sophie Marivain, responsable juridique patrimonial & fiscal**

*Entérinée par la loi de Finances pour 2018, l'instauration du prélèvement forfaitaire unique (PFU) ou flat-tax sur les produits d'assurance-vie soulève l'inquiétude des professionnels.*

### **Un mauvais timing pour les compagnies**

Du côté des compagnies d'assurance, la réforme tombe mal. Son entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2018 s'ajoute à celle du règlement PRIIPs et de la directive DDA. Déjà très occupées à gérer ces évolutions réglementaires, les compagnies ont un calendrier plus que jamais chargé.

Pour appliquer la flat-tax, celles-ci vont devoir mettre en place des outils de traçabilité servant à déterminer à quel compartiment se rattachent les rachats effectués par le titulaire du contrat. La mise en œuvre de la loi va conduire en effet à distinguer jusqu'à 4 compartiments au sein d'un même contrat : les versements effectués avant et après le 26 septembre 1997, avant et après le 27 septembre 2017. S'y ajoute la nécessaire distinction des clients dont l'ensemble des contrats excède le seuil de 150.000 euros (300.000 euros pour un couple).

Par ailleurs, comment vérifier les contrats luxembourgeois ? Comment contraindre les compagnies du Grand-duché à communiquer sur les encours de leurs clients fiscalement domiciliés en France ?

## **Fausse simplicité pour les contribuables**

Du côté des clients, la réforme se précise sur le plan pratique. Bercy a opté pour une application générale du PFU à tout rachat. En année N, le contribuable restera soumis à un prélèvement à la source – équivalent de l'actuel PFO – non libératoire de l'imposition en année N + 1. Les taux de ce PFO perçu en année N seront unifiés et alignés sur ceux du PFU.

Dans un second temps, il reviendra au contribuable d'indiquer, dans sa déclaration des revenus n°2042, à quel compartiment se rattache son rachat. Ensuite, l'administration fiscale procédera à un éventuel retraitement. Si le contribuable a opté pour une application du barème de l'IR, qui conduirait à une imposition moins élevée que le PFU, l'administration lui restituera le trop versé.

Inversement, elle pourra réclamer un surplus d'impôt.

## **Quelle opportunité ?**

Rappelons que pour l'immense majorité des détenteurs des contrats, la réforme sera neutre. Il est en effet prévu que soient maintenus les abattements de 4.600 euros et 9.200 pour un couple soumis à imposition commune. Or, globalement, l'application de l'abattement joue à plein, tendant à éliminer toute imposition. Pour les contrats de plus de 8 ans, le taux de 7,5 % est maintenu (soit un taux global de 24,7 % en comprenant les prélèvements sociaux). En outre, l'application du barème de l'impôt sur le revenu pourra être choisie sur option (pour l'ensemble des revenus du capital entrant normalement dans le champ du PFU).

Au regard du nombre de contrats véritablement impactés par la réforme, les contraintes de la réforme semble démesurées.

## **Réaffecter plus librement son épargne**

La réforme présente toutefois plusieurs points de satisfaction. Pour les souscripteurs concernés par le seuil de 150.000 euros, la réforme n'est pas neutre. Elle peut susciter une réaffectation de l'épargne vers d'autres produits, notamment vers le compte titres.

L'autre aspect inattendu de la réforme tient à sa neutralité fiscale. Les nouvelles règles peuvent nuancer l'avantage tiré de l'antériorité fiscale et libérer l'arbitrage. Quel conseiller n'a pas eu à faire face à un client mécontent des performances de son contrat mais qui, pour préserver son antériorité fiscale, préférerait le conserver ?

## ***À propos de NORTIA***

*Concepteur de solutions financières haut de gamme depuis plus de 20 ans, NORTIA élabore des produits d'assurance-vie, d'épargne et de prévoyance, qu'elle a choisi de distribuer exclusivement via un réseau de Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants (CGPI). Innovante, la société ne cesse de faire évoluer sa gamme et a intégré la dématérialisation, via la signature électronique, afin de simplifier les démarches administratives de ses partenaires et de leurs clients épargnants. Pour compléter son offre de services, Nortia met à disposition de ses CGPI partenaires, l'expertise de ses équipes. NORTIA travaille en étroite collaboration avec ses partenaires assureurs : SPIRICA, CNP ASSURANCES, AG2R LA MONDIALE, AEP et IWI.*

*Plus d'informations sur : [www.nortia.fr](http://www.nortia.fr)*

## **Contact presse :**

### **Agence Fargo**

Marie Maurel

[mmaurel@agencefargo.com](mailto:mmaurel@agencefargo.com)

01 44 82 95 54