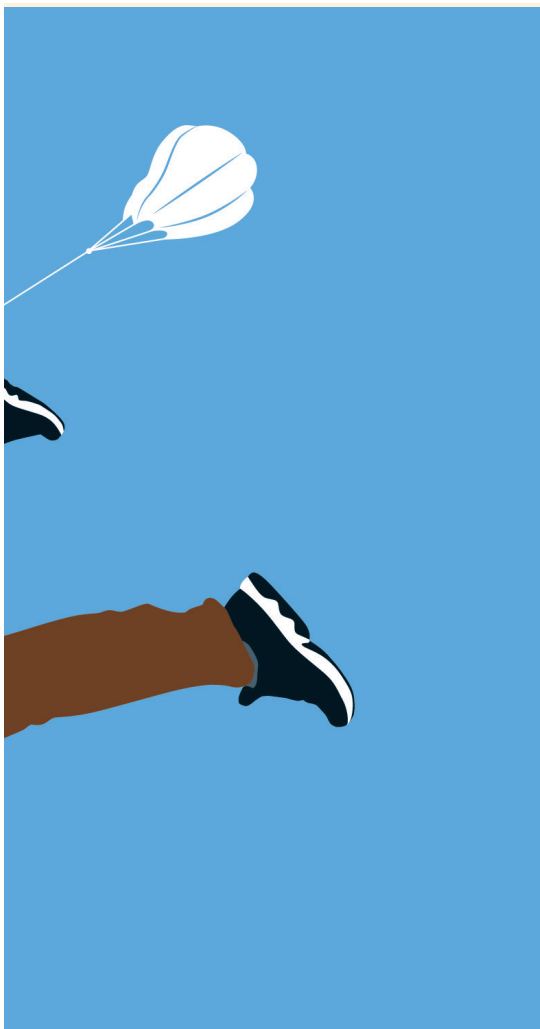


BRANCHE 23

Protégez-vous grâce aux fonds d'assurances

À cause des taux bas, les fonds d'investissement ont le vent en poupe, y compris chez les assureurs. De plus, les fonds Branche 23 bénéficient d'autres avantages tels que les options de protection supplémentaires et la possibilité d'être intégrés dans votre planification patrimoniale. Même s'il faut malgré tout se montrer attentif à certains points.



© FLIP YSENBART

PETER VAN MALDEGEM

L'an dernier, malgré la crise du coronavirus, les assureurs ont vu leurs réserves augmenter nettement dans les fonds Branche 23. Chez certains assureurs, cette hausse représente plus de 20%. Les taux bas expliquent en partie la popularité de ces fonds, car les épargnants sont à la recherche de solutions sûres plus rentables que les comptes d'épargne.

Si l'on en croit Belfius Insurance, les produits Branche 23 sont surtout utilisés par les épargnants qui souhaitent se constituer un patrimoine, organiser leur succession et/ou protéger leurs héritiers grâce à une assurance décès complémentaire. La popularité des fonds Branche 23 se confirme également dans d'autres pays européens. Une enquête menée au niveau européen par l'assureur Lombard International Assurance révèle que deux sociétés de planification patrimoniale sur trois recourent régulièrement aux fonds Branche 23 pour leurs clients fortunés.

Pour Nicolas Demarest, responsable des activités belges et luxembourgeoises de Lombard International, la fiscalité n'est plus la principale motivation des investisseurs qui utilisent cet instrument. «Les riches familles cherchent des solutions sur mesure et les fonds Branche 23 personnalisés (fonds dédiés) offrent des structures flexibles, évolutives et adaptées à leurs besoins», explique-t-il. Un avantage non négligeable est que cette structure offre également une mobilité internationale. «Si une famille belge souhaite s'installer en Italie, elle peut parfaitement détenir le produit Branche 23 dans son nouveau pays de résidence», explique Demarest.

Les fonds Branche 23 restent une alternative valable aux fonds classiques proposés par les banques. Il faut malgré tout rester attentif, comme en témoignent les problèmes rencontrés avec quelques anciens fonds Branche 23 de Private Insurer la

semaine dernière. Aperçu des principales différences.

1

Protection

À l'instar des fonds bancaires traditionnels, les fonds Branche 23 peuvent être répartis sur la base de leurs investissements sous-jacents: actions, obligations ou une combinaison des deux sont les formules les plus courantes. Une conséquence logique, c'est aussi que la valeur des fonds Branche 23 peut fluctuer et que l'on ne peut exclure des pertes. On ne trouve pratiquement plus de fonds avec protection du capital auprès des assureurs, à l'exception de Belfius Insurance. «Via nos fonds structurés, nous pouvons offrir une protection du capital de 90 à 100%, selon les émissions», nous indique-t-on chez Belfius.

D'autres assureurs ont délibérément décidé de ne plus offrir cette protection. «Deux raisons expliquent ce choix. D'une part, les formules avec protection du capital sont plus complexes, ce qui réduit la compréhension et la transparence du produit. D'autre part, le maintien de taux très bas par les banques centrales augmente nettement le coût de la protection, ce qui réduit le potentiel de hausse de l'investissement», explique Julien Hayen, porte-parole de P&V/Vivium.

Les polices d'assurance liées aux fonds Branche 23 offrent cependant d'autres mécanismes de protection. Tout d'abord, sur le plan de la composition du fonds. Par exemple, chez la plupart des assureurs, vous pouvez facilement changer de fonds, le plus souvent sans frais supplémentaires. Vous souhaitez réduire les risques? Dans ce cas, vous pouvez passer d'un fonds d'actions à un fonds mixte. De plus, la plupart des assureurs proposent également des produits Branche 44 (21 + 23, NDLR) qui permettent, selon votre profil de risque,

À cause des taux bas, les assureurs ont vu leurs réserves augmenter nettement dans les fonds Branche 23.

de répartir vos capitaux entre un produit Branche 21 (sans risque) et un produit Branche 23 (plus risqué). Vous pouvez généralement adapter facilement la composition de votre portefeuille.

En outre, certains assureurs recourent à des mécanismes de protection spécifiques liés au fonds. Fidea, aujourd'hui aux mains de Baloise, propose trois formules différentes aux clients en quête de protection.

L'option «réduction des risques» a pour objectif de limiter les pertes éventuelles d'un produit Branche 23 en vendant la totalité de la réserve restante en cas de forte baisse des cours et en transférant les capitaux vers un fonds défensif. «Avec la formule "réduction dynamique des risques", le cours de référence est constamment adapté si le fonds d'investissement atteint une valeur boursière plus élevée», explique Jan Scheepers, directeur Sales & Operations chez Baloise Insurance. Une troisième formule est celle de la «protection des bénéfices». «Cette option a pour objectif de sécuriser les plus-values intermédiaires réalisées par un fonds Branche 23 et de les transférer vers un fonds défensif», explique Scheepers, qui ajoute que ces formules seront bientôt appliquées à

l'ensemble de l'offre de Baloise.

Sa consœur Allianz offre également des mécanismes comparables. «Nous proposons par exemple à nos clients une option "lifecyle" (où la composition du portefeuille est adaptée en fonction de l'âge du titulaire, NDLR) et nous offrons la possibilité de réduire les risques de manière dynamique et de gérer les plus-values de manière active», explique Edward Buyse d'Allianz. Chez Athora, les mécanismes de protection prennent la forme d'un «stop-loss» dynamique ou d'une répartition automatique des investissements dans le temps. Chez Fédérale Assurance, le «stop-loss» est également possible. «Avec notre produit Vita Flex 44, cette option protège l'investisseur contre toute baisse de cours de 20% par rapport à la valeur la plus élevée atteinte par l'investissement», nous dit-on.

Un autre type de protection – mais dans ce cas pour les héritiers – consiste en une couverture décès liée au contrat d'assurance. Dans ce cas, en cas de décès de l'assuré, les primes versées seront toujours perçues par les bénéficiaires. Chez Baloise, le preneur d'assurance dispose de deux options de couverture décès. «Tout d'abord, il est possible de décider que les réserves accumulées – avec

La plupart des assureurs proposent des produits Branche 44 qui permettent à l'investisseur de combiner un produit Branche 21 (sans risque) et un produit Branche 23 (plus risqué).

fixation d'un plancher – soient versées lors du décès. Dans l'autre cas, le montant minimum comprend les primes versées moins la taxe sur les primes. Dans ce cas, "l'apport" est garanti en cas de décès. La prime de risque qui est réclamée mensuellement dépend de différents facteurs comme l'âge de l'assuré et son état de santé», explique Scheepers. Dans la pratique, rares sont ceux qui choisissent cette option.

2

Planification patrimoniale

Autre atout des contrats d'assurance: ils permettent d'organiser sa succession. Tout contrat d'assurance comprend un assuré, un preneur d'assurance et un ou plusieurs bénéficiaires. En d'autres termes, le preneur d'assurance peut souscrire un contrat stipulant qu'en cas de décès de l'assuré, le fonds revient au (x) bénéficiaire(s). Cette construction n'échappe cependant pas aux droits de succession. Le fonds Branche 23 sera donc soumis au droit successoral, mais il apporte cependant une certaine tranquillité d'esprit.

«La famille "standard" a évolué», explique-t-on chez KBC Assurances. «Pensons-nous suffisamment au fait que les capitaux accumulés ne reviennent pas toujours automatiquement au conjoint survivant, par exemple si le client n'est pas marié? Il existe de plus en plus de nouvelles formes de cohabitation et le droit successoral ne garantit pas toujours que le patrimoine soit réparti entre les héritiers selon les souhaits du défunt. Dans une police Life, vous pouvez désigner un bénéficiaire, par exemple votre conjoint ou vos enfants. De plus, ces clauses peuvent être modifiées à tout moment.»

Par ailleurs, la Branche 23 offre des avantages à ceux qui souhaitent sauter une génération. Via le «generation skipping», il est possible de léguer directement (certains) biens aux

Souscrire un fonds auprès d'une banque ou d'une compagnie d'assurance?

| | BANQUE | ASSUREUR |
|----------------------------|--|---|
| Protection | Mécanismes de protection moins flexibles | Possibilité de prévoir une protection sur plusieurs plans |
| Offre | Uniquement fonds maison (grandes banques) | Répartition sur des fonds de différentes maisons de fonds |
| Frais | Frais relativement limités | Différences plus importantes entre assureurs, frais de gestion doubles et droits d'entrée plus élevés |
| Planification patrimoniale | Considéré comme faisant partie de la succession | Offre des possibilités dans le cadre de la planification patrimoniale |
| Fiscalité | Taxe boursière et précompte mobilier | Taxe sur les assurances de 2%, pas de précompte mobilier |
| Digital | Possibilité de souscrire facilement et rapidement en ligne | Processus pas encore entièrement digitalisé et produit moins liquide |

petits-enfants, et de sauter ainsi une génération (les enfants). Cela permet d'éviter une partie des droits de succession. Une partie du patrimoine n'est taxée qu'une seule fois – lors du décès des grands-parents – au lieu de deux fois – c'est-à-dire lors du décès des grands-parents et des parents. C'est possible en nommant les petits-enfants comme bénéficiaires d'une police Life, éventuellement assortie d'une condition liée à l'âge.

En dehors de cette construction, la Branche 23 apporte aussi une certaine tranquillité d'esprit au niveau du remboursement, poursuit-on chez KBC. «Le remboursement d'une assurance-épargne ou d'une assurance liée à un fonds de placement au conjoint survivant se fait toujours en pleine propriété. Il n'y a donc pas de scission entre l'usufruit et la nue-propriété, scission qui se fait lors du legs d'avoirs bancaires.» Cela offre des avantages, comme le montre l'exemple ci-après. «Dans une famille de deux enfants, le conjoint survivant dispose des biens de la police d'assurance de son conjoint "en pleine propriété" sans devoir fournir d'explications aux enfants. En cas de décès, les comptes du défunt et du conjoint survivant sont bloqués. Avant de les débloquer, le fisc vérifie si le défunt ou les héritiers sont exempts de dettes fiscales et sociales. Pendant toute la durée de cette procédure, les comptes restent bloqués. Pour les assurances épargne et liées à un fonds de placement, nous n'avons pas besoin d'une déclaration de succession pour le conjoint survivant, ce qui nous permet de verser plus rapidement les fonds», poursuit-on chez KBC.

3

Diversification

Contrairement aux banques traditionnelles, les assureurs offrent généralement un portefeuille très diversifié de fonds gérés par diffé-



rentes maisons. Alors que les grandes banques proposent généralement leurs fonds maison, les assureurs vont puiser dans l'immense offre de fonds, à la recherche de spécialistes.

Chez Allianz, par exemple, les clients ont le choix entre 18 fonds de tiers. Le leader du marché AG Insurance propose également un vaste choix, même s'il applique une approche multigestionnaire. «Nous proposons aux investisseurs particuliers une quarantaine de fonds qui sont gérés selon le principe du multimanagement. AG utilise l'expertise de différentes maisons de fonds pour constituer les fonds», explique le porte-parole Gerrit Feyaerts.

Chez P&V/Vivium, on parle d'architecture ouverte limitée. «Nous ne nous laissons pas influencer par les tendances du moment et nous choisissons une offre de base où la qualité prime sur la quantité. Nous nous faisons aider par des gestionnaires locaux: DPAM et Funds for Good. Lors du choix de nos partenaires et des fonds, nous nous appuyons aussi sur des critères éthiques. Nous estimons qu'il est important qu'un gestionnaire ait des valeurs qui soient en adéquation avec celles du groupe P&V», explique Julien Hayen. Fédé-

2%

À l'achat d'un fonds Branche 23, une taxe d'assurance de 2% s'applique. Les assurances épargne-pension échappent à ce prélèvement.

rale Assurance propose également une architecture ouverte grâce à une combinaison de cinq fonds gérés en externe et de trois fonds internes.

Certains assureurs ne travaillent pas en architecture ouverte. KBC Assurances s'appuie sur la gestion de KBC AM. Chez ING, les épargnants qui optent pour ING Life Invest ont le choix entre trois fonds gérés par ING Solutions Management, et pour ING Lifelong Income, ils ont le choix entre des fonds gérés par NNIP.

Autre différence importante: les fonds Branche 23 ne sont tenus par aucune règle de diversification. Si vous optez pour un fonds Branche 23, assurez-vous qu'il n'est pas investi dans un seul titre et qu'il est suffisamment diversifié.

4

Accessibilité

Le fait que les fonds Branche 23 soient essentiellement des contrats d'assurance a également un impact sur leur accessibilité. Alors qu'il est relativement facile de souscrire un fonds en ligne auprès des super-

marchés de fonds voire auprès des banques traditionnelles, la souscription d'un produit Branche 23 exige davantage de formalités administratives. Par conséquent, ces fonds ne peuvent pas être souscrits entièrement en ligne. Vous devrez toujours passer chez votre courtier.

«Vu l'importance que nous accordons au rôle du courtier et aux conseils à la clientèle, il n'est pas possible de souscrire un de nos produits Branche 23 totalement en ligne», explique Edward Buyse d'Allianz. Même son de cloche chez P&V/Vivium: «Même si nous élargissons de plus en plus nos services en ligne, nous restons convaincus par la plus-value de nos agents et de nos courtiers. Ils connaissent leurs clients et leur fournissent des conseils sur mesure. Les polices d'assurance restent des produits complexes. Nous faisons donc le maximum pour que nos intermédiaires puissent remplir ce rôle le mieux possible», précise Julien Hayen.

Les choses ne sont pas différentes chez AG Insurance, même si «de nombreuses étapes du processus de souscription peuvent se faire en ligne», poursuit Gerrit Feyaerts. Chez Belfius Insurance, il est possible d'effectuer de manière digitale des versements supplémentaires dans un contrat existant. «Les autres transactions – comme la conclusion ou la modification d'un contrat, le basculement d'un contrat ou d'un fonds vers un autre – peuvent aujourd'hui se faire soit via leur agence, soit de manière digitale, mais dans ce cas, avec l'aide d'un conseiller financier à distance», explique la porte-parole de Belfius, Ulrike Pommée.

Ethias fait exception. Le groupe – qui n'est plus actif dans les produits Branches 21 et 23 depuis de nombreuses années – compte relancer cette année une gamme de produits d'assurance «vie», avec un focus sur la Branche 23. «Le groupe prévoit que les clients puissent souscrire ces produits entièrement en ligne», confirme Serge Jacobs.

«Il n'est pas possible de souscrire un de nos produits Branche 23 totalement en ligne car nous accordons de l'importance aux conseils à la clientèle.»

**EDWARD
BUYSE
ALLIANZ**

5

Frais

Un autre point d'attention: les coûts. En règle générale, les droits d'entrée sont plus élevés chez un assureur que dans les banques traditionnelles. Ils peuvent même parfois se monter à 7%. En d'autres termes, ceux qui comptent conserver leur fonds pendant sept ans doivent sacrifier près de 1% de rendement par an sous forme de droits d'entrée.

Il faut aussi tenir compte de frais de gestion doubles. Vu que de nombreux produits Branche 23 sont investis dans des fonds de tiers, on peut parler de cascade de frais. Dans ce cas, l'assureur facture des frais pour la gestion du produit Branche 23, auxquels s'ajoutent les frais de gestion des fonds sous-jacents.

Enfin, certains assureurs facturent des frais de sortie aux clients qui souhaitent sortir du fonds peu après y être entrés. Chez ING Life, des frais de sortie sont facturés en cas de retrait partiel ou total des montants investis à partir du deuxième mois suivant l'entrée en vigueur du contrat. «À ce moment, les frais se montent à 4,8%. Pendant les 48 mois suivants, ils baissent de 0,10 point de pourcentage par mois. Aucune compensation n'est donc due après quatre ans.»

6

Fiscalité

Enfin, le traitement fiscal des produits d'assurance diffère de celui des fonds bancaires. Dans le cas d'un fonds bancaire, il faut tenir compte de la taxe boursière et du précompte mobilier. Les fonds Branche 23 sont exonérés du précompte mobilier, mais ils sont frappés à l'entrée par la taxe sur les assurances de 2%. Les assurances d'épargne-pension ne sont,

elles, pas soumises à la taxe de 2%.

Par ailleurs, les fonds Branche 23 ont également fait l'objet de discussions lorsque le gouvernement De Croo a introduit la taxe sur les comptes-titres. Cette taxe de 0,15% s'applique aux contribuables détenant au moins 1 million d'euros sur un compte-titres. Les fonds bancaires sont inscrits sur un compte-titres, ce qui n'est pas le cas des fonds Branche 23. Malgré tout, il est possible que les détenteurs de fonds Branche 23 soient également touchés, même s'ils détiennent moins de 1 million d'euros sous forme d'épargne. En effet, les comptes-titres seront également soumis à la nouvelle taxe au niveau de la compagnie d'assurance s'ils comptabilisent plus de 1 million d'euros. De nombreux détenteurs de fonds Branche 23 pourraient donc payer indirectement la taxe sur les comptes-titres, car on craint que les assureurs ne la répercutent sur les épargnants. Une enquête menée par la rédaction révèle que la plupart des assureurs n'ont pas encore pris de décision sur ce point. «Nous attendons les avis des experts sur les textes de loi définitifs pour évaluer le champ d'application exact de la taxe. Au vu de cette incertitude, nous n'avons pas encore pris de décision», explique-t-on chez AG Insurance. Les autres assureurs attendent également.

Les fonds Branche 23 sont par ailleurs soumis à un autre traitement fiscal. Ils offrent en effet bien plus de possibilités d'épargner de manière fiscalement intéressante – via les troisième et quatrième piliers – que les fonds classiques. «Pour les clients qui cherchent un contrat fiscalement avantageux, nous proposons trois options. Tout d'abord, l'épargne pension et l'épargne à long terme via le T23 Belfius Funds Plan. Ensuite l'Engagement Individuel de Pension pour les indépendants (EIP) via le T44 Belfius Business Manager Flex, et enfin la Convention de Pension pour Travailleur Indépendant (CPTI) via le T44 Belfius Self Employed Flex», explique-t-on chez Belfius.