



# La lettre de l'Agence Française du Patrimoine

Numéro 35

Mars 2016

## Editorial

### Dans ce numéro :

Editorial	1
Assurance emprunteur: faites jouer la concurrence.	1
L'habilitation d'un proche ou comment éviter la tutelle.	2
Assurance vie souscrite par des couples: la fiscalité s'adoucit.	3
Découvrez le fonds TRUSTEAM ROC de TRUSTEAM FINANCE.	4

L'actualité juridique et fiscale continue à être dense... Nous avons fait le choix dans ce numéro de faire le point sur la mise en place de la nouvelle habilitation familiale. Cette mesure est très importante et pourra éviter dans certains cas de placer un proche sous une mesure de protection judiciaire de type curatelle ou tutelle. Avec le vieillissement de la population, cette alternative constitue une solution intéressante en cas d'entente familiale.

Un autre article de fond est consacré à une bonne nouvelle fiscale qui intervient à près d'un an

des élections présidentielles... En effet, le fisc a, depuis le 1er janvier 2016, modifié sa doctrine fiscale en édictant un principe de neutralité fiscale pour les contrats d'assurance vie non dénoués au décès d'un époux commun en biens. Auparavant, l'administration fiscale avait décidé de réintégrer la valeur de rachat du contrat d'assurance vie souscrit avec des biens communs et non dénoué au décès de l'un des époux dans l'actif de communauté ce qui revenait, dans ce cas, à une imposition de 50 % de la valeur de rachat.



Voir l'avenir avec sérénité.

Enfin le fonds TRUSTEAM ROC de TRUSTEAM FINANCE vous est présenté. En effet, son mode de gestion basé sur la sélection de sociétés championnes de la satisfaction client est particulièrement convaincant. Il en est de même de ses performances.

Stéphane DESCHANELS,  
Associé Gérant.

### Chiffres clés :

8 872 contribuables ont bénéficié en 2014 du plafonnement de leur ISF à 75% de leurs revenus.

L'économie moyenne par foyer fiscal est de 104 415 euros.

## Assurance emprunteur : faites jouer la concurrence

Depuis le 1er octobre 2015, une fiche d'information standardisée doit être remise par le banquier à son client dès la première simulation de crédit immobilier précisant le type de garantie minimale d'assurance emprunteur qu'elle exige afin de faire jouer la concurrence. En effet, de-

puis la loi dite Lagarde du 1er juillet 2010, les particuliers ont la possibilité de souscrire le contrat d'assurance emprunteur de leur choix. Trop souvent, ils se laissent imposer le contrat d'assurance de la filiale assurance de leur banque. Or, ce choix est déterminant dans la mesu-

re où il représente en moyenne 25 % du coût du crédit immobilier (source UFC que Choisir). Si le niveau de garantie est le même que celui proposé par la banque, cette dernière est obligée d'accepter le contrat concurrent, toute décision de refus devant être motivée.

# L'habilitation d'un proche ou comment éviter la tutelle

L'ordonnance du 15 octobre 2015 a créé une nouvelle mesure d'habilitation familiale. Il s'agit d'un nouveau dispositif inédit distinct des mesures de protection judiciaire et du mandat de protection future déjà présenté dans notre lettre d'information n°4.

L'habilitation familiale constitue une alternative à la tutelle offerte aux proches de la personne (descendant, ascendant, partenaire, concubin, frères ou

sœurs). Elle permet aux proches d'une personne qui ne peut plus manifester sa volonté du fait d'une maladie ou du grand âge de la représenter dans l'ensemble des actes de la vie courante ou seulement pour certains actes. Il ne s'agit pas d'une mesure de protection judiciaire comme la tutelle, la curatelle ou la sauvegarde de justice car elle ne nécessite l'intervention du juge que lors de la désignation du mandataire et plus après sauf cas spécifiques. La demande est faite par la personne souhaitant être habilitée auprès

du juge des tutelles du domicile de la personne à protéger. Elle est accompagnée d'un certificat médical circonstancié d'un médecin choisi sur une liste établie par le procureur de la République du domicile de la personne vulnérable. Il est possible de se procurer cette liste auprès du greffe du juge des tutelles ou du secrétariat du parquet.

«L'habilitation familiale peut être générale ou concerner que certains actes ».

«Les proches de la personne vulnérable doivent être d'accord sur la désignation de la personne qui recevra l'habilitation».

A réception de la requête, le juge des tutelles auditionne la personne à protéger sauf si le certificat médical précise que l'audition ne sera pas contributive. Ce magistrat doit s'assurer que les proches de la personne à protéger dont il connaît l'existence et qui entretiennent des liens stables et étroits avec elle sont d'accord sur la désignation de la personne qui recevra l'habilitation et sont capables de pourvoir seuls aux intérêts de cette personne. Dans ce cadre, le juge des tutelles peut auditionner le candidat à l'habilitation et toutes autres personnes de son choix.

Le juge statue ensuite sur la requête et désigne la ou les personnes habilitées et fixe l'étendue de l'habilitation qui peut être générale ou ne concerner qu'un ou plusieurs actes comme la

vente d'un bien immobilier destiné à financer le coût d'un EPHAD. Lorsque l'habilitation est générale, elle peut porter aussi bien sur les biens que sur la personne. Sa durée est alors de 10 ans renouvelables. Seuls les actes les plus graves comme une donation ou créant un conflit d'intérêt entre la personne vulnérable et la personne habilitée doivent être autorisés par le juge des tutelles. La personne protégée ne peut plus effectuer les actes couverts par l'habilitation qui seront automatiquement annulés même s'ils ne lui sont pas préjudiciables sauf régularisation validée par le

juge des tutelles. Afin d'assurer l'information des professionnels concernés, l'habilitation fait l'objet d'une mention en marge de l'acte de naissance de la personne protégée. La personne désignée doit exercer sa mission gratuitement.

La mesure prend fin par le décès de la personne, son placement sous sauvegarde de justice, curatelle ou tutelle, ou par un jugement de mainlevée de l'habilitation prononcée à la demande d'un proche ou du procureur de la République lorsque les conditions de l'habilitation ne sont plus réunies ou lorsque l'habilitation familiale porte atteinte aux intérêts de la personne protégée. L'extinction de la mesure doit également être constatée en l'absence de renouvellement au

«La personne désignée exerce sa mission gratuitement ».

terme du délai fixé par le juge ou lorsque les actes prévus par l'habilitation familiale ont été passés.

Cette mesure est plus souple que la tutelle et évite de solliciter l'accord du juge des tutelles pour passer les actes de gestion. Elle permet également de ne pas adresser annuellement des comptes de gestion à la justice. L'habilitation familiale est une mesure qui nécessite une bonne entente familiale et une personne, candidate à l'habilitation, apte à gérer un patrimoine ce qui n'est le cas dans toutes les familles... A la différence du mandat de protection future, aucune anticipation n'est nécessaire de la part de la personne vulnérable.

Thierry DESCHANELS, Juriste

## Assurance vie souscrite par des couples : la fiscalité s'adoucit

Lorsque des époux souscrivent avec des deniers communs un ou plusieurs contrats d'assurance vie, et que celui qui décède en premier n'est pas l'assuré du contrat alors la communauté est dissoute mais le contrat d'assurance vie ne l'est pas. Dans ce cas et depuis l'arrêt dit « Praslicka » du 31 mars 1992, la Cour de cassation avait estimé que le contrat d'assurance vie financé avec des fonds communs constitue un actif de communauté.

Cette position avait été confirmée par une réponse ministérielle dite Proriol du 10 novembre 2009. L'administration avait tiré les conséquences fiscales de cette règle juridique en imposant la moitié de la valeur de rachat du contrat d'assurance vie aux droits de succession. Les conséquences fiscales de cette règle juridique avaient été énoncées dans une réponse ministérielle dite Bacquet du 29 juin 2010 que le fisc avait intégré dans sa doctrine administrative. Cette règle était exacte sur le plan fiscal mais très mal perçue et considérée comme injuste par les héritiers, à savoir le plus souvent les enfants du couple. En effet, les enfants pouvaient être redevables de droits de succession sur la moitié d'un contrat d'assurance vie non dénoué au décès du premier parent alors qu'ils n'étaient pas toujours les bénéficiaires du contrat au décès du deuxième parent, le bénéficiaire pouvant être un tiers, une fondation... Afin de pallier à cette problématique, différentes

solutions avaient été mises en place par les gérants de patrimoine à savoir une modification du régime matrimonial avec intégration d'une clause de préciput visant les contrats d'assurance vie ou la souscription d'un contrat par les deux époux avec dénouement au premier décès. Ces solutions ont été développées dans notre lettre d'information n° 29 que vous pouvez utilement relire pour plus de précisions. Depuis le 1er janvier 2016, l'administration fiscale a modifié sa doctrine. En effet, le ministre des Finances a publié le 12 janvier 2016 un communiqué de presse précisant qu'il était mis fin à la doctrine issue de la réponse ministérielle Bacquet. De ce fait, l'administration adopte un principe de neutralité fiscale au décès du premier des époux si le contrat d'assurance vie n'est pas dénoué. Elle édicte que les enfants ne seront imposés qu'au décès du deuxième époux, et n'auront donc pas de droits de succession à payer au décès du premier époux sur un contrat non dénoué. On ne peut que se réjouir de ce changement de doctrine fiscale qui concernera de nombreuses successions, les époux communs en biens représentant 80 % des cas. L'économie fiscale peut être importante...

«Les gérants de patrimoine avaient mis en place des stratégies patrimoniales visant à éviter l'imposition».

«La valeur de rachat des contrats d'assurance vie non dénoués au décès du premier des époux commun en biens était réintégrée dans l'actif de communauté».

notre lettre d'information n° 29 que vous pouvez utilement relire pour plus de précisions. Depuis le 1er janvier 2016, l'administration fiscale a modifié sa doctrine. En effet, le ministre des Finances a publié le 12 janvier 2016 un communiqué de presse précisant qu'il était mis fin à la doctrine issue de la réponse ministérielle Bacquet. De ce fait, l'administration adopte un principe de neutralité fiscale au décès du premier des époux si le contrat d'assurance vie n'est pas dénoué. Elle édicte que les enfants ne seront imposés qu'au décès du deuxième époux, et n'auront donc pas de droits de succession à payer au décès du premier époux sur un contrat non dénoué. On ne peut que se réjouir de ce changement de doctrine fiscale qui concernera de nombreuses successions, les époux communs en biens représentant 80 % des cas. L'économie fiscale peut être importante...

«Depuis le 1er janvier 2016, l'administration fiscale a modifié sa doctrine et a instauré un principe de neutralité fiscale au décès du premier époux».

notre lettre d'information n° 29 que vous pouvez utilement relire pour plus de précisions. Depuis le 1er janvier 2016, l'administration fiscale a modifié sa doctrine. En effet, le ministre des Finances a publié le 12 janvier 2016 un communiqué de presse précisant qu'il était mis fin à la doctrine issue de la réponse ministérielle Bacquet. De ce fait, l'administration adopte un principe de neutralité fiscale au décès du premier des époux si le contrat d'assurance vie n'est pas dénoué. Elle édicte que les enfants ne seront imposés qu'au décès du deuxième époux, et n'auront donc pas de droits de succession à payer au décès du premier époux sur un contrat non dénoué. On ne peut que se réjouir de ce changement de doctrine fiscale qui concernera de nombreuses successions, les époux communs en biens représentant 80 % des cas. L'économie fiscale peut être importante...

Exemple : Monsieur et Madame Michaudon sont mariés sous le régime de la communauté de biens réduite aux acquêts. Ils sont propriétaires de leur habitation principale d'une valeur de 500 000 € achetée avec des fonds communs. Madame a également souscrit un contrat

d'assurance vie avec les deniers de la communauté dont est bénéficiaire leur fille Lucie. Monsieur pré-décède, le contrat d'assurance vie, dont l'assuré est Madame n'est pas dénoué alors que sa valeur de rachat est de 300 000 €. Madame opte pour l'usufruit et est âgée de 60 ans. Avec l'ancienne doctrine fiscale, l'actif de la communauté est de 500 000 € + le contrat d'assurance vie non dénoué de 300 000 € soit 800 000 €.

L'actif de succession = 250 000 € + 150 000 € soit 400 000 € et l'assiette taxable de Lucie s'élève à 400 000 € X 60 % (valeur de la nue propriété) = 240 000 €.

Avec la nouvelle doctrine fiscale, l'assiette fiscale n'est plus que de 250 000 € X 60 % = 150 000 € soit une baisse de 90 000 € de l'assiette taxable ! Ce revirement doctrinal est le bienvenu et n'a, bien évidemment, rien à voir, je l'espère, avec la proximité de la prochaine élection présidentielle...

Stéphane DESCHANELS,  
Associé gérant.

# L'Agence Française du Patrimoine

24, rue Laffitte  
75009 PARIS  
RCS PARIS B 438 672 610

Téléphone : 01 44 71 35 60  
Télécopie : 01 42 96 97 67  
Messagerie : afdp@afdp.net

*Notre expertise à vos côtés*

Retrouvez nous  
sur le web !

[www.afdp.net](http://www.afdp.net)

L'Agence Française du Patrimoine est un établissement indépendant et spécialisé dans le conseil patrimonial. Elle intervient tant auprès de la clientèle institutionnelle que de la clientèle privée.

Les conseillers en gestion de patrimoine de l'Agence Française du Patrimoine bénéficient d'une solide formation financière et juridique ainsi que d'une longue expérience au sein de plusieurs établissements bancaires internationaux. Ces compétences sont reconnues par la parution d'articles dans la presse patrimoniale ainsi que d'ouvrages de référence notamment dans le domaine de l'assurance-vie.

L'Agence Française du Patrimoine développe des valeurs constantes en faveur de ses clients qui sont : éthique, professionnalisme, intégrité et disponibilité.

Cette lettre, de nature non contractuelle, vous est remise à titre d'information.



## Découvrez le fonds TRUSTEAM ROC de TRUSTEAM FINANCE

Trusteam Finance est une société de gestion indépendante créée en 2000. Nous gérons aujourd'hui 850 millions d'euros à travers une gamme diversifiée de 7 fonds tant pour une clientèle de particuliers, de conseillers en gestion de patrimoine, de trésoriers d'entreprises que d'institutionnels. Nous avons développé un process robuste qui nous permet d'identifier les leaders en termes de Satisfaction Client grâce aux études d'une quarantaine d'instituts de sondage à travers le monde. Notre partenariat privilégié avec IPSOS en Europe nous a permis de créer les premiers indices de Satisfaction Client sectoriels européens.

**4 questions à un gérant qui analyse ce qui fait le succès des entreprises à savoir leurs clients !**

**Le fonds « actions internationales » TRUSTEAM ROC, investi dans les entreprises leaders en termes de Satisfaction Client, vient de fêter ses 5 ans. L'occasion d'interviewer son gérant Jean-Sébastien BESLAY associé gérant fondateur.**

**Votre fonds Trusteam ROC vient de fêter ses 5 ans et surperforme depuis sa création. Quel bilan faites-vous ?**

Un bilan extrêmement positif ! Nous avons en effet démontré à travers notre fonds Trusteam ROC qu'investir dans les

entreprises leaders en termes de Satisfaction Client génère d'excellentes performances, dans toutes les phases de marché. Sur 5 ans, le fonds se classe ainsi dans le 1<sup>er</sup> décile de sa catégorie\* et ce, avec une volatilité notablement inférieure. L'actif client étant l'actif le plus important de l'Entreprise, il nous semble indispensable de le prendre en compte en plus de l'analyse financière traditionnelle que nous faisons également rigoureusement. C'est d'autant plus important que nous sommes rentrés de plein fouet dans l'ère du client.

**Le client a-t-il changé de nature au cours des dernières années ?**

La révolution digitale qui s'est accélérée depuis quelques années a vu un acteur émerger parmi tous les autres : le Client. Grâce à internet et aux réseaux sociaux, il a la possibilité de donner son avis en temps réel et de le partager avec des centaines de milliers de personnes à travers le monde. Le client n'a jamais eu autant de pouvoir dans toute l'histoire du commerce. Lorsque les entreprises ne sont plus qu'à « un click de leurs concurrents », le prix n'est plus un critère discriminant. Investir dans les sociétés qui ont placé le client au cœur de leur organisation est le meilleur moyen pour bénéficier pleinement de cette révolution digitale.

**Pourquoi investir dans Trusteam ROC ?**

Dans un monde en profonde mutation, il est primordial de retourner aux fondamentaux du succès d'une entreprise. N'oublions jamais qu'une entreprise est un collectif au service de ses clients et que les clients d'aujourd'hui sont le chiffre d'affaires de demain. C'est pourquoi, il est important de détenir en cœur de portefeuille les cinquante sociétés les plus orientées Client à travers le monde. Par ailleurs, notre process de gestion est non seulement atemporel mais également très compréhensible des clients privés qui ne sont pas tous des financiers. Ce process d'investissement n'a pas vocation à être original mais véritablement pragmatique.

**Le process est-il décliné sur d'autres supports chez Trusteam Finance ?**

Ce process d'investissement existe aussi sur l'Europe avec notre fonds TRUSTEAM ROC EUROPE éligible au PEA. Les CGPI nous ont fait part de leur souhait d'investir dans un fonds « Satisfaction Client » avec un risque action maîtrisé. En septembre dernier, nous avons donc lancé le premier fonds patrimonial « Satisfaction Client » : TRUSTEAM OPTI-PLUS (de 0 à 50 % Actions).

**Performance TRUSTEAM ROC annualisée 5 ans\* : 12,8%**

\*Catégorie Quantalys Actions Monde / performances au 31/12/2015. Code FR0010981175

Les performances passées ne préjugent pas des performances futures et ne sont pas constantes dans le temps. Les DICI et prospectus de nos FCP sont consultables sur le site de Trusteam Finance : [www.trusteam.fr](http://www.trusteam.fr). La souscription des parts du Fonds est permise uniquement aux investisseurs n'ayant pas la qualité de «U.S.Person» (telle que cette expression est définie dans la réglementation financière fédérale américaine et reprise dans le Prospectus) et dans les conditions prévues par le Prospectus du Fonds.