

La parole du Président

Chers membres du collège Grand Est,

Dans un pays où la protection sociale est historiquement du ressort de l'État et des partenaires sociaux, l'assurance privée a petit à petit gagné sa légitimité. Cette évolution est le résultat des besoins des clients (entreprises, TNS et retraités) de compléter des régimes standard obligatoires (santé, prévoyance et retraite) par des couvertures complémentaires sur mesure et selon leur capacité financière.

Le courtage participe à rendre l'offre privée intelligible et réussit parfaitement sa mission de faire se rencontrer de façon optimisée l'offre d'assurance et la demande des clients. En entreprise, il a aussi trouvé sa place en étant de plus en plus impliqué dans la relation direction/représentants des salariés sur un chapitre qui donne tout son sens au concept de relations sociales.



Geoffroy Roederer
Président PLANETE CSCA Grand-Est

“

***les courtiers ont
développé [...] une capacité de
gestion qui les
positionne aux
avant-postes de la
profession en terme
de qualité et de
régularité de gestion.***

Au-delà de la dimension de conseil, les courtiers ont développé particulièrement ces quinze dernières années une capacité de gestion qui les positionne aux avant-postes de la profession en terme de qualité et de régularité de gestion.

Les déficits des régimes obligatoires et un niveau d'innovation, entravé par les intérêts en jeu, permettent à notre profession d'exprimer sa créativité et son agilité au profit d'une clientèle demandeuse de plus de clarté dans l'offre de soins et d'une consommation facilitée. Il en est de même en prévoyance, mais cette fois-ci sous la pression des DRH très inquiets du passif social qui se

constitue particulièrement depuis la pandémie.

À ce stade, la dépendance reste le parent pauvre sans que l'on puisse dire si c'est du fait de la faiblesse des moyens financiers disponibles ou d'une offre qui n'a pas trouvé son public. Il est vrai que les besoins des branches existantes sont encore très importants : déficit de la santé, couvertures prévoyance non généralisées et régimes de retraite collectifs souvent modestes. ●

Bonne lecture.



HIER, COMME DEMAIN,
NOUS SERONS
TOUJOURS À VOS CÔTÉS.



Le courtier est au cœur de chacune de nos actions. C'est ce qui fait et fera toujours toute la différence.

Albingia, compagnie d'assurance française indépendante spécialiste des risques d'entreprises, a choisi de ne travailler qu'avec les courtiers.

Depuis plus de 60 ans, les équipes expertes et passionnées les accompagnent partout en France en leur apportant des solutions sur mesure.

albingia.fr

ASSURANCES DE PERSONNE & TRANSMISSION PATRIMONIALE : une combinaison à valoriser auprès de vos clients

Par Jean-Paul Ancel

Dirigeant du cabinet Liberat Assurances

En quoi la prévoyance peut jouer un rôle dans cette transmission et quelles sont ses implications en termes de succession ?

Tout d'abord, l'assurance de personne se divise en plusieurs secteurs, dont la prévoyance et la dépendance. La dépendance est un enjeu majeur, face à l'augmentation de l'espérance de vie et au vieillissement de la population. Les contrats d'assurance dépendance, sous forme de rente ou de capital, se sont développés, peut-être pas encore assez, pour répondre aux besoins croissants de protection financière des personnes en perte d'autonomie.

La prévoyance, quant à elle, protège l'assuré et sa famille contre les risques tels que la maladie, l'invalidité ou le décès.

En anticipant ces risques elle permet de sécuriser financièrement la famille et de préserver le patrimoine familial en cas de coup dur. Une prévoyance adéquate est essentielle pour éviter à la famille des difficultés financières et faciliter le règlement de la succession en limitant les conflits entre les héritiers.

En résumé la prévoyance est cruciale pour protéger financièrement la famille et faciliter la transmission patrimoniale.

Quels avantages peut-on tirer de l'anticipation successorale intégrant la prévoyance et comment peut-elle contribuer à optimiser la transmission du patrimoine ?

La principale plus-value d'une planification successorale intégrant la prévoyance réside dans la garantie que le patrimoine sera transmis en toute sécurité et sérénité.

Souscrire un contrat de prévoyance adapté, assure au souscripteur et à ses proches qu'ils bénéficieront d'un niveau de vie décent en cas de décès prématuré ou d'invalidité, tout en préservant le patrimoine familial. De plus, la prévoyance peut être utilisée comme un outil de gestion patrimoniale efficace, permettant d'optimiser la transmission des actifs en limitant les droits de succession et en assurant une répartition équitable des biens entre les héritiers.

Quelles recommandations pouvez-vous proposer pour une transmission patrimoniale efficace, en tenant compte des aspects liés à la prévoyance ?

Pour une planification successorale réussie, il est essentiel de prendre en considération les besoins spécifiques de chaque individu et de sa famille, ainsi que les particularités de leur patrimoine. Dans le cadre de la prévoyance, je recommande vivement de consulter un expert en assurance de personne pour évaluer les besoins de couverture en fonction de la situation familiale et patrimoniale de l'assuré, et de souscrire à des contrats adaptés offrant les garanties nécessaires pour protéger ses proches en cas de coup dur. Par ailleurs, il est également important de mettre à jour régulièrement ses contrats en fonction des évolutions de sa situation personnelle et familiale, et tenir compte des changements législatifs éventuels. En agissant de la sorte, les familles peuvent s'assurer que leur patrimoine sera transmis dans les meilleures conditions possibles, en préservant l'harmonie familiale et en minimisant les risques de litiges.

Il existe de nombreux montages liés à l'assurance vie dans le cadre de la transmission patrimoniale, que peut-on répondre à notre client qui souhaite transférer et optimiser la transmission de son patrimoine ?

Tout d'abord bien s'assurer que ce que vous envisagez de mettre en place est bien compris de votre client. Ensuite, il peut être proposé dans le cadre de la planification successorale ces montages courants, liés à l'assurance vie :

- **Transfert de patrimoine avec l'assurance vie en démembrement de propriété.**

Si le client répond que son objectif est de transmettre une partie de son patrimoine à ses enfants tout en optimisant la fiscalité successorale, il peut le faire, selon l'article 1134 du Code civil. En effet, nous avons le droit de disposer de nos biens de manière à assurer

la protection de notre famille et à minimiser les droits de succession.

Par exemple, les parents souscrivent à un contrat d'assurance vie et désignent leurs enfants comme bénéficiaires. Le contrat est ensuite placé en démembrement de propriété, avec les parents en tant qu'usufruitiers et les enfants en tant que nuspropriétaires. Lors du décès des parents, l'usufruit s'éteint et la pleine propriété du contrat d'assurance vie revient aux enfants. Ce montage permet de transmettre une partie du patrimoine aux enfants tout en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse, car les droits de succession ne sont dus que sur la valeur de la nuepropriété au moment du décès des parents.

- **Optimisation de la transmission avec l'assurance vie et la clause bénéficiaire démembreée.** Il est possible de démembrement des biens immobiliers, c'est à dire de scinder le bien en deux parties légales, la nuepropriété et l'usufruit, article 581 du Code Civil. Ce que l'on sait moins, c'est que ces dispositions s'appliquent également aux contrats d'assurance vie. Si votre client souhaite transmettre son patrimoine en ajustant son contrat d'assurance vie pour désigner ses enfants comme bénéficiaires, vous pouvez lui recommander de souscrire un contrat d'assurance vie avec une clause bénéficiaire démembreée. Alors il pourra bénéficier des avantages fiscaux liés à l'article 757 B du Code civil, qui prévoit une réduction des droits de succession sur la valeur de la nuepropriété transmise. La clause bénéficiaire démembreée, est rédigée en désignant les parents en tant qu'usufruitiers et les enfants en tant que nuspropriétaires. En cas de décès des parents, les enfants deviennent pleinement propriétaires de la somme assurée. Cette structure permet de transmettre une partie du patrimoine aux enfants tout en bénéficiant d'une fiscalité avantageuse, car seule la valeur de la nuepropriété est soumise aux droits de succession au moment du décès des parents.

Bien sûr, et j'insiste, une approche client est essentielle. Un questionnement clair et précis permet d'évaluer les besoins, les objectifs et les contraintes spécifiques de chaque personne en matière de planification successorale et d'assurance vie, afin de proposer des solutions personnalisées et adaptées à leur situation. Et enfin dernier conseil bien s'assurer que votre client s'adresse à un spécialiste. ●



2 JUILLET

BIG BROKER
RISK IS GOOD!



WEBINAIRE BIG BROKER

Découvrez le 2 juillet à 17h 30 l'outil intuitif BIG BROKER qui accompagne la démarche et le travail du courtier d'assurances



10 & 17 JUILLET

**TOUS EN LIGNE
maintenant**



TOUS EN LIGNE MAINTENANT SUR LINKEDIN

Sessions en ligne sur le thème des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn) ainsi que le référencement Web



**DÉCOUVREZ L'ACTUALITÉ
DE VOTRE SYNDICAT ET
DU MONDE DU COURTAGE
D'ASSURANCES SUR LINKEDIN**

OU SUR LE COMPTE INSTAGRAM
& LA CHAÎNE YOUTUBE DE PLANETE CSCA



LE SYNDICAT DES COURTIERS D'ASSURANCES

COMMUNICATION



RELATION
ADHÉRENTS



JURIDIQUE



RH
ET FORMATION



ACCOMPAGNEMENT
CABINET



CONFORMITÉ



PLANETE CSCA
10 rue Auber
75009 Paris

01 48 74 19 12
contact@planetecsca.fr
www.planetecsca.fr

