

9 avril 2015

## SwissLife Stratégic Vie Génération pour optimiser fiscalement la transmission du patrimoine

Swiss Life complète sa gamme de solutions de gestion de patrimoine et d'assurance vie, en proposant à sa clientèle patrimoniale *SwissLife Stratégic Vie Génération*, un nouveau contrat individuel d'assurance sur la vie, libellé en unités de compte, qui vise à optimiser la fiscalité de la transmission du patrimoine de cette clientèle.

### La solution *SwissLife Stratégic Vie Génération* innovante en termes de gestion

SwissLife Stratégic Vie Génération est un contrat à durée viagère, qui peut être souscrit jusqu'à l'âge de 69 ans, et dont le seuil d'entrée est fixé à 60 000 €.

Fort de son modèle original « assureur gestion privée », qui s'appuie sur une approche patrimoniale globale assurance, banque privée et gestion financière, ainsi qu'une vision long terme pour ses clients, Swiss Life propose pour ce contrat des solutions de gestion financière innovantes conçues pour répondre à tous les profils de risques et au souhait du souscripteur de sélectionner lui-même ou non les supports d'investissement.

Au terme de la réalisation d'un bilan patrimonial, et en fonction de son appétence au risque, le souscripteur pourra choisir parmi ces solutions de gestion financière, **qui peuvent être combinées entre elles**, et qui se composent de :

- La gestion libre, avec 7 Fonds éligibles, dont un FCP spécifiquement défini par SwissLife Asset Managers pour les souscripteurs relativement avertis au risque (volatilité maximum de 6%). Cette solution reste ainsi proche en termes d'objectif de rendement et de risque, des solutions en unités de compte patrimoniales disponibles dans les contrats d'assurance classiques.
- La gestion pilotée en architecture ouverte avec 4 orientations de gestion différentes proposées par SwissLife Banque Privée en fonction du profil de risque du souscripteur. Chaque orientation correspond à une allocation d'actifs construite à partir d'un budget de risque (volatilité cible maximale) et s'appuyant sur un système expert et propriétaire de sélection de fonds.

SOLUTIONS DE GESTION FINANCIÈRE			
	SLF(F) Génération Transmission (ISIN : FR0012468171)	Allocations pilotées Premium	Allocation libre 6 fonds
Descriptif	Ce FCP a été spécifiquement défini dans le cadre des contrats « Vie Génération » pour offrir une approche de gestion patrimoniale centrée sur la flexibilité et la maîtrise des risques. Le profil de risque du fonds se caractérise par un objectif de volatilité ex ante de 6 % maximum.	Minimum 60 000 €.  Vous pouvez sélectionner l'un des 4 niveaux maximum de volatilité : 10, 15, 20 ou 25.	Minimum 1 500 € par support.  6 supports PME/ETI : Tocqueville PME P Mandarine PME Sextant PME A (Amiral) DNCA PME C Amundi Actions PME Découvertes (C)
Volatilité	Faible  6 % maximum	Moyenne à élevée  10 % à 25 % maximum	Élevée  > 25 %

Par ailleurs, pour protéger les proches, une Garantie « plancher décès » est automatiquement incluse dans le contrat (avec la possibilité d'y renoncer). Cette garantie est éligible jusqu'à 75 ans. En cas de décès de l'assuré, Swiss Life préserve les bénéficiaires désignés des aléas des marchés financiers, en compensant une éventuelle moins-value jusqu'à 1 500 000 €.

## Les contrats d'assurance « Vie Génération »

Les contrats « Vie Génération » ont été créés dans l'objectif d'orienter davantage l'épargne de l'assurance vie vers des investissements utiles à l'économie (loi du 29 décembre 2013 de finances rectificative pour 2013 et décret du 5 septembre 2014).

### De nouveaux avantages fiscaux :

Les contrats « Vie Génération » permettent de bénéficier d'un avantage fiscal spécifique : **un abattement supplémentaire proportionnel de 20% sur les capitaux transmis lors du décès de l'assuré**, appliqué avant l'abattement fixe de 152.500 € par bénéficiaire.

Les primes doivent avoir été versées avant les 70 ans de l'assuré (régime de l'article 990 I du CGI).

### Des spécificités d'investissement :

Pour bénéficier de cet avantage fiscal, les contrats Vie Génération doivent être :

- libellés exclusivement en Unités de Compte,
- dont 33 % au minimum doivent être investis dans les PME et/ou ETI (Entreprises de taille intermédiaire) ou l'Economie Sociale et Solidaire, le Logement Social et Intermédiaire.

## Exemples de gain fiscal

Les impacts de l'abattement d'assiette peuvent être conséquents, notamment pour les patrimoines importants, ou bien les personnes ayant un petit nombre d'héritiers ou voulant gratifier des parents en ligne indirecte ou des tiers sans lien de parenté.

Le tableau ci-dessous donne quelques exemples comparatifs généraux (droits de succession en ligne directe / fiscalité de l'assurance vie / fiscalité du contrat Vie Génération), et met en exergue l'économie d'impôt que permet de réaliser le contrat Vie Génération par rapport aux droits de succession :

Montant transmis 1 enfant	Fiscalité successorale	Fiscalité Assurance vie		Fiscalité Vie Génération	
	Montant d'impôt	Montant d'impôt	Gain d'impôt /F.Succ <sup>ale</sup>	Montant d'impôt	Gain d'impôt /F.Succ <sup>ale</sup>
200 000 €	18 194 €	9 500 €	8 694 €	1 500 €	16 694 €
300 000 €	38 194 €	29 500 €	8 694 €	17 500 €	20 694 €
500 000 €	78 194 €	69 500 €	8 694 €	49 500 €	28 694 €
850 000 €	167 962 €	139 500 €	28 462 €	105 500 €	62 462 €
1 M€	212 962 €	186 094 €	26 868 €	129 500 €	83 462 €
1,5 M€	412 678 €	342 344 €	70 334 €	248 594 €	164 084 €
2 M€	617 394 €	498 594 €	118 800 €	373 594 €	243 800 €
3 M€	1 067 394 €	811 094 €	256 300 €	623 594 €	443 800 €
5 M€	1 967 394 €	1 436 094 €	531 300 €	1 123 594 €	843 800 €
10 M€	4 217 394 €	2 998 594 €	1 218 800 €	2 373 594 €	1 843 800 €

*Les dispositions générales sont disponibles sur demande.*

### A propos de Swiss Life

Spécialiste en assurance des personnes, Swiss Life est un des acteurs de référence sur les marchés de l'assurance patrimoniale en vie et retraite et de l'assurance santé et prévoyance. Par son offre combinée d'assurance et de banque privée, Swiss Life se distingue par son positionnement original d'assureur gestion privée avec une offre de services financiers qui lui permet désormais de couvrir l'ensemble des besoins de ses clients pour les aider à se construire un avenir serein. Ce cœur de métier est soutenu par des services de fidélisation clients que sont l'assurance dommage, l'assistance et les services à la personne.

[www.swisslife.fr](http://www.swisslife.fr)

### Contacts Presse :

#### Swiss Life

Véronique Eriaud - 01 46 17 27 27 - [veronique.eriaud@swisslife.fr](mailto:veronique.eriaud@swisslife.fr)

Patrick Réveillon - 03 20 45 72 78 - [patrick.reveillon@swisslife.fr](mailto:patrick.reveillon@swisslife.fr)

#### Agence Hopscotch Capital

Sophie Lhuillier – 01 58 65 20 19 - [slhuillier@hopscotchcapital.fr](mailto:slhuillier@hopscotchcapital.fr)

Violaine Danet – 01 58 65 00 77 - [vdanet@hopscotchcapital.fr](mailto:vdanet@hopscotchcapital.fr)