

# « L'assurance-vie est un instrument d'épargne et de transmission attrayant »

L'assurance-vie permet de faire fructifier des fonds, tout en étant un outil de transmission. Ghislain Piret Gérard, Associé chez Consilium, conseiller en gestion patrimoniale indépendant, nous en présente les avantages, fiscaux notamment. **Texte : Philippe Van Lil**



**Ghislain Piret Gérard**

Associé Consilium

## En quoi une assurance-vie se différencie-t-elle d'une assurance-décès ?

« Leur fonctionnement et leur objectif diffèrent. L'assurance-vie est un instrument d'épargne et de transmission alors que l'assurance-décès est outil de prévoyance. L'objectif de la première est entre autres de se constituer ou de faire fructifier un capital, alors que celui de l'assurance-décès est de fournir un capital aux héritiers en cas de décès. »

## Quels sont les différents produits d'assurance-vie ?

« Les plus connues sont les branches 21 et 23. En branche 21, le capital et le taux d'intérêt sont garantis. En branche 23, le contrat est lié à un ou plusieurs fonds d'investissement. Ici, le rendement dépend de l'évolution des marchés, du profil de risque de l'investisseur et de la qualité de gestion des fonds sous-jacents au contrat. »

## Quelle est la plus-value d'un contrat d'une assurance-vie de la branche 23 ?

« La fiscalité mobilière est simple et attrayante. Si l'investisseur doit suppor-

ter une taxe de 2 % sur chaque versement, il n'est en revanche pas redevable de la taxe sur les opérations boursières, du précompte mobilier ni de la taxe sur les comptes-titres. Au niveau de la gestion, le contrat de branche 23 permet entre autres d'investir et d'arbitrer entre divers fonds d'investissements externes.

“ Au niveau de la gestion, le contrat de branche 23 permet entre autres d'investir et d'arbitrer entre divers fonds d'investissements externes.

En termes de transmission, les possibilités sont multiples : le testament financier via la clause bénéficiaire, la souscription qui permet dans certains

cas d'éviter les droits de succession entre preneurs, le contrôle des actifs transmis après une donation indirecte, la cession des droits du contrat, etc. »

## Le Belge y a-t-il suffisamment recours ?

« Non car le marché de l'épargne est dominé par les acteurs bancaires en Belgique. D'après nous, moins de 10 % de l'épargne est investi dans ce type de contrat. Pourtant, il s'agit d'une solution flexible et transparente qui offre des avantages incontestables en termes de gestion financière, de planification successorale, d'optimisation fiscale et de protection d'actifs. » ■

EN COLLABORATION AVEC



CONSILIUM



consilium-gst.be

# Une gestion de patrimoine flexible et indépendante

Pour Pierre le Hardy de Beaulieu, Partner chez Fide Capital, l'indépendance et la flexibilité constituent des atouts majeurs en matière de gestion de patrimoine. Il nous explique pourquoi. **Texte : Philippe Van Lil**



**Pierre le Hardy de Beaulieu**

Partner Fide Capital

## En quoi l'indépendance et la flexibilité constituent-ils une plus-value ?

« L'avantage majeur est une absence totale de conflit d'intérêts avec nos clients. En effet, eux et nous avons le même objectif : la croissance du patrimoine. Nous ne sommes par exemple pas incités à faire tourner les portefeuilles ou à acheter certains produits car ceux-ci nous rapporteraient plus. »

## En pratique, comment cela se traduit-il ?

« Tout d'abord par le fait que nous sommes totalement indépendants de tout organisme ; nous sommes libres d'acheter les produits que nous désirons, soit directement en actions ou obligations soit dans des fonds de tiers. Et cela sans aucune arrière-pensée de meilleure rétrocession pour tel produit plutôt qu'un autre, sans rémunération sur les transactions ou les produits que nous achetons. Notre tarification est simple et claire ; notre seule rémunération est la commission de gestion, c'est-à-dire un pourcentage de l'actif de nos clients. »

## Disposez-vous néanmoins de fonds « maison » ?

« Oui, et nous investissons nous-mêmes dans ces fonds. Nos clients ne sont cependant pas obligés d'y souscrire. Mais ceux-ci bénéficient d'une tarification et d'une fiscalité plus intéressantes. Ceci constitue un intérêt supplémentaire pour nos clients. »

“ L'avantage majeur d'un gestionnaire de patrimoine indépendant est l'absence de tout conflit d'intérêt avec ses clients.

## Vous avez également introduit un système de bonus-malus...

« Effectivement ! Cela renforce notre alignement d'intérêts. Le bonus est une commission de 10 % de la surperformance du portefeuille

par rapport à son indice de référence. Le malus consiste au remboursement de 10 % des commissions de gestion en cas de performance négative. Si nos clients souffrent, nous souffrons aussi ! Ce fut par exemple le cas l'an dernier. À ma connaissance, nous sommes les seuls en Belgique à pratiquer un tel système de bonus-malus. Dans la panoplie de ce qui nous différencie de plus grandes institutions, nous disposons également d'un service plus personnalisé du fait que nous connaissons tous nos clients. Ces derniers ne sont pas des numéros ! Soulignons enfin que nos profils de gestion sont très flexibles et suivent un processus d'investissement clair et défini. » ■

EN COLLABORATION AVEC

FIDE CAPITAL  
Financial Designers



fidecapital.com