

## L'avis de l'expert

# L'assurance-vie entière

**Stéphane Defferrard**

Administrateur-directeur de DL



**A**u contraire d'une police de risque pur dans laquelle une date d'échéance est fixée contractuellement, la police vie entière est - comme son nom l'indique - viagère et la prestation assurée sera versée au décès du preneur. On peut donc dire que le risque se réalisera de toute façon un jour ou l'autre et que la compagnie devra obligatoirement verser le capital assuré. Pour cette raison, une réserve est créée et une valeur de rachat est ainsi constituée. Aussi, ce genre de police participe à la politique d'excédent, non garanti, qui est attribué en plus du capital.

Les assurances-vie entières peuvent être financées par des primes périodiques ou par une prime unique. La prestation assurée n'entre pas dans la masse successorale et le libre choix des bénéficiaires est possible. Ces polices bénéficient de privilèges en cas de faillite et d'avantages fiscaux (3<sup>e</sup> pilier

### Les taux hypothécaires au 18 septembre 2015

**Taux d'intérêt hypothécaires** pour 80% (voire 100%) de la valeur de votre appartement, votre villa, votre immeuble locatif résidentiel. Conditions soumises à l'acceptation de votre dossier par l'organisme de financement. Evolution des taux sur [www.d-l.ch](http://www.d-l.ch).

TYPE DE TAUX	ÉVOLUTION	EXCELLENT	BON
Construction	↔	1,50%	2,25%
Variable	↔	1,75%	2,63%
3 ans	↗	0,97%	1,37%
5 ans	↗	1,04%	1,44%
7 ans	↗	1,30%	1,70%
10 ans	↗	1,51%	1,91%
15 ans	↗	2,14%	2,54%

P. FY SOURCE: DL

B). L'assurance-vie entière est considérée par le fisc comme une assurance de capitaux susceptible de rachat. Elle doit donc figurer dans la fortune du preneur et ne sera pas imposée à l'échéance.

Voyons maintenant un exemple d'utilisation d'une police assurance-vie entière: M. Durand, 40 ans, achète une maison en résidence familiale. Le financement prévoit un amortissement indirect par police de 3<sup>e</sup> pilier A avec couverture de décès. Néanmoins, M. Durand souhaite un capital en cas

de décès supplémentaire de 100 000 francs. Il souscrit une police de risque pur d'une durée de vingt ans (échéance à 60 ans) qui lui coûte 400 francs par an, soit un total sur vingt ans de 8000 francs. Les primes sont versées à fonds perdu pour ce genre de police.

S'il avait souscrit une police vie entière, la prime lui aurait coûté 2420 francs par an. A 60 ans, il aurait eu deux choix: soit garder sa police en vigueur, bénéficier de la prestation en

cas de décès et continuer à verser les primes. Soit racheter le contrat. Il aurait alors reçu 40 745 francs. Si nous déduisons de cette prestation le total des primes payées sur vingt ans, soit 48 400 francs, sa couverture d'assurance ne lui aurait coûté que 7655 francs. Donc un peu moins que la police de risque pur mais avec l'avantage de l'assurabilité car, si une nouvelle couverture de décès se serait avérée nécessaire à 60 ans, la conclusion d'une nouvelle police en risque pur aurait pu être refusée suivant l'état de santé alors que l'assurance-vie entière aurait, elle, continué jusqu'au décès.

La police vie entière est comparable à une volonté testamentaire. En respectant la réserve héréditaire, il est possible de faire bénéficier son conjoint ou une autre personne de montants qui dépassent les prétentions d'héritage légales puisque la somme assurée n'entre pas dans la masse successorale. Aussi, la police vie entière peut avantageusement remplacer les polices de risque pur pour des personnes bénéficiant de bons revenus et soucieux de ne pas payer des primes «dans le vide».

[www.d-l.ch](http://www.d-l.ch)

## Chronique

Par Hélène Mancheron, consultante et coach, OtherWise9\*



# Oser entretenir son réseau

Aujourd'hui, grand cas est fait du réseau et de son utilité pour développer son business, trouver une place de travail, bénéficier de conseils, créer de nouveaux contacts ou simplement rester informé de l'actualité. Cela dit, il est intéressant de revoir quelques fondamentaux.

En tant que consultante et coach, j'ai la chance d'intervenir auprès des femmes de wipswiss (women in property switzerland association) pour discuter de ce sujet. La première question que je leur pose est de savoir pour quelles raisons elles souhaitent développer leur réseau. Est-ce simplement pour se faire connaître? Pour mieux connaître le secteur immobilier, ses pratiques, ses métiers, ses

intervenants? Autant de réponses qui permettent de mieux orienter sa démarche, de définir son discours, de gagner en confiance, et de se motiver.

Et quand on parle de réseau, de quoi parle-t-on? On pense tout de suite à Facebook, LinkedIn ou Xing, ces réseaux virtuels qui, bien sûr, contribuent à nouer des contacts et permettent de se faire connaître.

Le cœur du réseau, c'est d'abord les personnes réelles. Ce sont elles qu'il importe de considérer, plutôt que la masse anonyme du réseau. Réseauter, c'est tout simplement communiquer, échanger, s'intéresser, demander conseil, partager. Qui n'en a pas envie? Réseauter requiert un goût de la relation, une ouverture d'esprit,

une curiosité et de la générosité. C'est un échange gagnant-gagnant.

Idéalement, nous avons toutes déjà un réseau que nous entretenons. Dans les faits, nous laissons souvent les priorités du quotidien prendre le pas sur le networking. Le maître mot est la préparation: être clair sur son objectif, définir un plan d'action, savoir se présenter de manière concise et cohérente, préparer quelques sujets de conversation, tenir à jour une base de données et, surtout, avoir envie. Alors, osez et réseautez!

\* Hélène Mancheron animera la prochaine réunion de wipswiss le 22 octobre à Zurich [www.wipswiss.ch](http://www.wipswiss.ch)

## 24 heures

Immobilier

Supplément paraissant le mercredi

Editeur

Tamedia Publications romandes SA

Rédacteur en chef responsable

Thierry Meyer

Rédaction Laurent Buschini,

tél. 021 349 43 82

[laurent.buschini@24heures.ch](mailto:laurent.buschini@24heures.ch)

Courriel [immo@24heures.ch](mailto:immo@24heures.ch)

Annonces immobilières

Mélanie Cornaz, tél. 021 349 50 54

[melanie.cornaz@sr.tamedia.ch](mailto:melanie.cornaz@sr.tamedia.ch)

Marché immobilier

Sébastien Cretton, tél. 021 349 47 58

PUBLICITÉ

24 heures Supplément

**Vous avez raté un numéro?**

Retrouvez tous les

**24 Immobilier**

dans l'espace abonnés du site [24heures.ch](http://24heures.ch)