

ASSURANCE VIE

La clause mal rédigée
dans 90 % des contrats

IMMOBILIER

Les villes moyennes
séduisent les investisseurs

IMPÔTS

La fiscalité avantageuse
des SCPI européennes

SEPTEMBRE 2026

lerevenu.com

LE REVENU

VOTRE CONSEILLER
INDÉPENDANT
DEPUIS 1967

5,90 €

Gagnez en Bourse avec les ETF



+10%
DE GAIN PAR AN
(EN MOYENNE)



ASSURANCE VIE LA CLAUSE QUE PERSONNE NE RELIT

En France, quelque 20 millions de clauses bénéficiaires sont aujourd'hui obsolètes ou mal rédigées. Pourtant, ce sont elles qui déterminent qui peut prétendre au capital d'une assurance vie...

Sophie a souscrit son assurance vie à 38 ans. Et sa clause bénéficiaire, à quoi ressemblait-elle ? C'était une formule standard, celle que l'assureur propose par défaut : « Mon conjoint, à défaut mes enfants ». Simple, rapide. Douze ans plus tard, Sophie est remariée. Ses enfants sont ceux d'une première union. Et la clause, intacte, donnera tout au nouveau conjoint. Ce n'est pas vraiment une négligence. C'est une conversation qui ne lui a jamais été proposée.

Notre *Livre Blanc 2026*, publié le 7 mai dernier en partenariat avec le cabinet de conseil Deloitte, établit sans équivoque que 20 millions de clauses bénéficiaires sont aujourd'hui obsolètes ou mal rédigées en France. Et 73 % des Français de plus de 50 ans n'ont jamais mis à jour la leur. C'est le patrimoine de générations entières qui repose sur un document oublié.

La grande majorité des contrats comporte une formulation identique : « Mon conjoint, à défaut mes enfants nés ou à naître, à défaut mes héritiers ». Accessible, apparemment exhaustive, rassurante. Et pourtant profondément inadaptée à la réalité de millions de vies.

LA CLAUSE QUE TOUT LE MONDE A SIGNÉE

La vie ne ressemble pas aux formulaires. Elle avance, bifurque, se recompose. Un divorce à 45 ans, un remariage à 50 ans, un enfant d'une nouvelle union. La clause signée à 30 ans continue de s'appliquer, impassible, sans tenir compte de rien. Le conseiller n'a pas toujours recontacté son client pour la revoir. L'assuré n'y a pas pensé du tout.

Le résultat, à l'ouverture de la succession, peut être dévastateur. Un ex-conjoint désigné nominativement dans la clause, jamais retiré après le divorce, qui perçoit

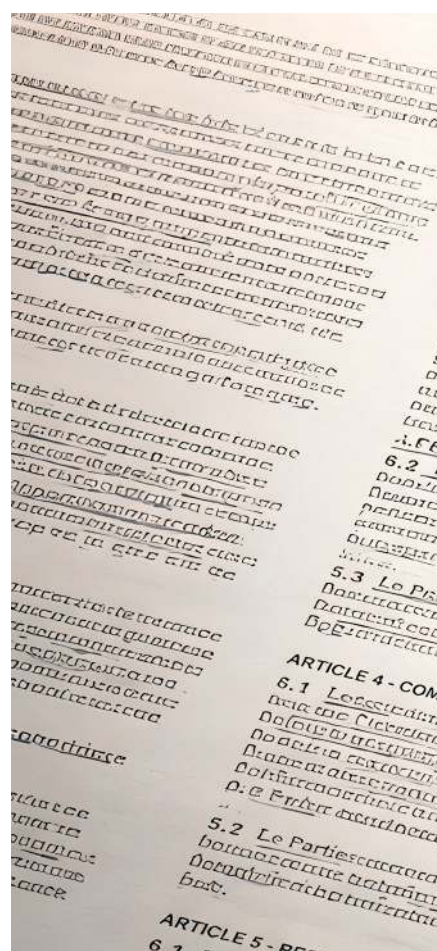
un capital que l'assuré n'aurait jamais voulu lui laisser. Ou un bénéficiaire désigné, décédé avant l'assuré, sans mention d'un remplaçant : le capital réintègre alors la succession et perd au passage la fiscalité avantageuse de l'assurance vie. Ce ne sont pas simplement des cas d'école, ce sont des situations que les gestionnaires chargés du règlement des capitaux rencontrent régulièrement.

UN AVANTAGE FISCAL CONDITIONNEL

C'est là que le sujet prend une dimension financière concrète. L'assurance vie bénéficie d'un traitement successoral sans équivalent dans le droit français : jusqu'à 152.500 euros transmis par bénéficiaire désigné, hors succession, sans droits (primes versées avant 70 ans). Pour un contrat de 400.000 euros avec deux enfants bénéficiaires désignés, cela représente 305.000 euros transmis

en franchise d'impôt. Mais cet avantage est conditionné à une clause bien rédigée. Si la clause est imprécise, contestée ou si le capital réintègre la succession faute de bénéficiaire valide, l'abattement disparaît. La différence peut se chiffrer en dizaines de milliers d'euros de droits supplémentaires, prélevés sur des héritiers qui n'y sont pour rien. C'est l'un des rares outils du patrimoine où l'enjeu est maximal et l'effort minimal. Encore faut-il y penser.

Un arrêt de la Cour de cassation du 3 avril 2025 l'a précisé sans ambiguïté : la modification d'une clause bénéficiaire ne répond à aucune règle de forme particulière. L'assuré peut la modifier à l'envi, y écrire ce qu'il souhaite, sans en informer son assureur.





“
Retrouver ses contrats
est souvent la première
surprise : beaucoup
d'assurés en ont plusieurs,
éparpillés au fil des ans.

Modifier sa clause est une chose. L'optimiser en est une autre. Rarement présentées par les conseillers, deux approches permettent d'aller bien plus loin.

DEUX TECHNIQUES PEU CONNUES

- La première est le démembrement de la clause bénéficiaire. Plutôt que de tout

transmettre au conjoint ou de tout partager entre les enfants, il est possible de désigner le conjoint usufruitier et les enfants nus-propriétaires. Le conjoint dispose des fonds de son vivant. À son décès, les enfants récupèrent la pleine propriété sans fiscalité supplémentaire. Une stratégie particulièrement efficace pour les patrimoines significatifs, qui combine protection immédiate du conjoint et transmission optimisée sur deux générations.

- La seconde est la désignation nominative avec quotes-parts personnalisées. Écrire « mes enfants » ne suffit pas dans une famille recomposée, ni lorsque les situations patri-

moniales des enfants sont très différentes. Préciser les noms, les dates de naissance, les proportions, c'est s'assurer que la volonté de l'assuré sera respectée à la lettre, quoi qu'il arrive.

Ces deux techniques sont accessibles à tous. Elles ne coûtent rien. Elles se mettent en place en quelques jours avec un conseiller, ou par acte notarié pour les situations les plus complexes.

L'AIDE D'UN CONSEILLER

Les Français épargnent avec sérieux. Ils comparent de plus en plus les unités de compte, suivent les performances de leurs fonds en euros, s'interrogent sur les frais de gestion. Ils passent des heures sur ces décisions qui représentent

souvent quelques dizaines d'euros de différence sur l'année. Pendant ce temps, la clause bénéficiaire attend. C'est elle qui détermine qui recevra le capital et dans quelles conditions fiscales.

“
73% des Français
de plus de 50 ans n'ont
jamais actualisé
leur clause bénéficiaire.

Retrouver ses contrats est souvent la première surprise : beaucoup d'assurés en ont plusieurs, éparpillés au fil des ans. Relevés bancaires, anciens documents, ou un appel à son conseiller financier : c'est souvent suffisant pour en dresser l'inventaire. Puis lire la clause. En entier. Jusqu'aux bénéficiaires de second et troisième rangs. Si elle date de plus de cinq ans ou si la vie a changé depuis, c'est le moment de prendre rendez-vous.

Sophie fait partie de ces millions d'assurés. Loin d'être une négligence, c'est une entreevue avec son assureur qui ne lui a pas été proposée depuis. Néanmoins, rien n'empêche Sophie de l'initier elle-même : appeler son conseiller, lui demander de sortir sa clause, prendre le temps de relire ensemble ce qu'elle implique. Pour ceux qui préfèrent agir seuls, certains assureurs permettent désormais de la mettre à jour directement en ligne, comme on ajuste la répartition de ses fonds. Dans les deux cas, ce qu'on a mis des années à construire mérite mieux qu'une formule signée un samedi matin, il y a douze ans. •

VIRGILE DELPORTE

Président et cofondateur de Testamento