



Assurance-vie et gestion patrimoniale: quels atouts et défis ?

Table des matières

- 4** Introduction
- 6** Droits des parties au contrat
- 9** Assurance patrimoniale : opportunités et défis
- 16** Luxembourg : quels atouts ?
- 21** Conclusions
- 22** Interview : Laurent Gayet (Axa Wealth Europe)

Custy (présent en Belgique, Luxembourg et France) est un acteur majeur du développement de **solutions informatiques et de services spécialisés**, dédiés au **secteur de l'assurance**. Nos solutions aident **les courtiers, les grossistes-délégataires et les assureurs** à créer les conditions favorables à leur transformation pour devenir et rester leaders de leur marché.

Custy LIFE est dédié à la gestion de l'assurance patrimoniale : notre logiciel, dédié à l'assurance épargne, garantit un équilibre entre actifs et passifs, quel que soit le type de support d'investissement. Cette plate-forme permet :

- ✔ d'opérer simplement, efficacement et en temps opportun ;
- ✔ de réinventer l'offre produit en tenant compte des capacités mono-assureur, multi-assureur ou en coassurance ;
- ✔ de fournir aux courtiers et aux canaux de distribution un excellent niveau de service ;
- ✔ de réduire les dépenses d'exploitation et d'accroître la compétitivité ;
- ✔ de consacrer des ressources et du temps supplémentaires aux procédures de qualité et de conformité ;
- ✔ de faciliter l'implémentation d'une transformation digitale.



Introduction

- De nos jours, les Belges se tournent de plus en plus vers **l'assurance-vie patrimoniale** offerte par des compagnies d'assurance-vie établies au Grand-Duché de Luxembourg en raison de sa flexibilité, de sa neutralité fiscale ou encore des nombreuses possibilités de planification successorale. **L'assurance-vie constitue donc un excellent outil de gestion patrimoniale offrant une solution personnalisée et entièrement adaptée aux besoins des clients.**
- Mais il ne faut pas nier qu'en ce moment, **le contexte actuel est difficile pour les investissements.**

En effet, les gouvernements du monde entier sont aux prises avec l'inflation, tout en faisant face aux perspectives d'instabilité sociale, à la montée des incertitudes géopolitiques et au poids croissant de la dette souveraine et ses conséquences. On s'attend également à une augmentation de la charge fiscale, ciblant généralement les entrepreneurs aisés et les familles (très) fortunées.

Le contexte actuel incite une certaine clientèle à se concentrer d'avantage sur la planification patrimoniale et successorale, en recherchant activement des moyens de garantir la portabilité internationale de leurs actifs.

- Selon **Lombard International Assurance** (voir plus loin, le rapport sur l'assurance patrimoniale européenne), ceci se traduit par un intérêt accru pour les outils de structuration patrimoniale sur mesure, capables de répondre à des besoins complexes de manière simple et efficace. Qu'il s'agisse de la désignation de bénéficiaires, de la protection des portefeuilles contre la volatilité des marchés ou de la transférabilité de leur patrimoine entre les juridictions, cela peut consister à intégrer un portefeuille financier à une solution d'assurance vie luxembourgeoise en unités de compte.

- Dans ce contexte, l'assurance-vie luxembourgeoise en unités de compte est un outil intéressant permettant à un nombre croissant de particuliers (très) fortunés de mettre en œuvre leurs stratégies de planification patrimoniale.
- Cette lettre Decavi (hors abonnement, en collaboration avec Custy) aborde certains aspects de la gestion patrimoniale par le biais de l'assurance-vie.

À savoir :

- ✓ les **droits de chacune des parties à un contrats d'assurance** : à savoir, le preneur d'assurance, l'assuré et le bénéficiaire ;
- ✓ les **opportunités et les défis posés au secteur de l'assurance patrimoniale**, sur base d'une enquête réalisée par Lombard International Group (en collaboration avec Accenture Luxembourg) ;
- ✓ les **avantages du cadre légal du secteur des assurances au Luxembourg**, lequel offre une protection du patrimoine unique pour les souscripteurs.



Droits des parties au contrat

- Nous résumons les **droits de chacune des parties au contrat d'assurance**. Le contrat d'assurance fait appel à trois personnes bien distinctes :

- ✓ le preneur d'assurance : c'est celui qui souscrit le contrat d'assurance ;
- ✓ l'assuré : c'est la personne sur laquelle repose le risque assuré (sa survie ou son décès déclenche la prestation de l'assureur) ;
- ✓ le bénéficiaire : c'est la personne ayant droit au capital en cas de vie de l'assuré (bien souvent, le preneur d'assurance) ou de décès de l'assuré (c'est alors un tiers qui touchera le capital).

Preneur d'assurance

- Le **preneur d'assurance** est la personne qui souscrit le contrat et qui paye les primes. Sans lui, pas de capital assuré puisque c'est lui qui alimente le contrat.
- Le premier droit du preneur d'assurance est celui de **pouvoir nommer le bénéficiaire de son choix (avec ou sans lien de parenté)**, soit la personne habilitée à toucher le capital assuré. Ce faisant, il favorise ainsi délibérément un tiers au contrat.

Le preneur, s'il est en vie au terme du contrat, est souvent le bénéficiaire direct de la prestation. En cas de décès, le capital assuré est, par contre, versé à un tiers (conjoint, enfants ou toute autre personne).

Ce droit de nommer un bénéficiaire est réservé au seul preneur d'assurance (l'assuré ou le bénéficiaire ne peuvent pas exercer ce droit). Cette nomination peut intervenir à n'importe quel moment du contrat : à la souscription, voire durant le contrat.

- Le preneur a également le droit de **révoquer le bénéficiaire**. Avec une exception importante : si le bénéficiaire a « accepté » la clause bénéficiaire (il est alors appelé le **bénéficiaire acceptant**), le preneur d'assurance ne peut plus, en principe, être révoqué. Le preneur ne pourra donc plus nommer un autre un autre bénéficiaire.

Le preneur/souscripteur peut donc toujours revenir sur son choix et désigner une ou plusieurs autres personnes.

- Le preneur d'assurance détient encore d'autres droits... qui lui sont exclusifs : notamment celui de **racheter son contrat d'assurance** (il récupère les primes versées et le contrat stoppe : opération à déconseillée d'un point de vue fiscal) ou encore celui de **suspendre le paiement de ses primes** (le contrat est maintenu, mais le capital assuré est alors « réduit » proportionnellement aux primes payées).

Citons encore, entre autres, les droits suivants réservés au preneur d'assurance : celui de demander une **avance sur les prestations assurées du contrat ou la mise en gage des droits au contrat d'assurance**.

Assuré

- **L'assuré** est la personne sur laquelle repose le risque assuré. En cas de décès de sa part, l'assureur devra verser le capital assuré, du moins si une garantie décès a été souscrite. En cas de survie au terme du contrat, l'assureur devra également s'exécuter et payer le capital convenu. Tout dépend évidemment de la garantie souscrite.
- Mais **l'assuré n'a pas de droits spécifiques sur le contrat d'assurance** (au contraire du preneur d'assurance ou de bénéficiaire). Rappelons qu'une pluralité d'assurés est possible.

Bénéficiaire

- Le **bénéficiaire** est la personne (physique ou morale) habilitée à toucher le capital assuré au moment où le risque assuré survient (survie ou décès de l'assuré). Le bénéficiaire touche le capital assuré, mais à une condition : que le preneur d'assurance ne rachète pas ou ne suspende pas le contrat.

Précisons qu'il peut y avoir une **pluralité de bénéficiaires**. Le bénéficiaire a le **droit d'accepter la clause bénéficiaire et d'exiger la prestation d'assurance** qui naît au moment de la survenance du risque.

Ses droits sont donc fort dépendants de la volonté ou non du preneur de poursuivre le contrat jusqu'à son terme (dans le cas bien évidemment où le preneur d'assurance est différent du bénéficiaire).

- Bien évidemment, ces différentes qualités (preneur, assuré et bénéficiaire) sont, en règle générale, réunies dans le chef de la même personne lorsqu'une prestation est prévue en cas de vie : le souscripteur paye les primes, il est la tête assurée et il se nomme lui-même bénéficiaire du capital.
- Plusieurs autres cas de figure restent néanmoins possibles, et notamment les deux suivants :

a) le preneur, l'assuré et le bénéficiaire sont trois personnes différentes. C'est le cas typique du grand-père (souscripteur) qui assure son fils (assuré) en nommant son petit-fils bénéficiaire de la prestation.

b) en cas de prestation prévue en cas de décès, l'assuré aura veillé à nommer, de son vivant, un bénéficiaire. Ce sera bien souvent, le conjoint ou les enfants. Dans ce cas, les qualités de preneur assuré et de bénéficiaire sont toujours réunies sur la tête de deux personnes différentes. En cas de décès, le bénéficiaire est toujours un tiers par rapport à l'assuré.

Assurance patrimoniale : opportunités et défis

- **Lombard International Assurance**, le leader européen en matière de solutions de structuration patrimoniale et successorale basées sur l'assurance-vie en unités de compte à destination des personnes fortunées, de leurs familles et des institutions, a publié (en mars 2021) une **étude paneuropéenne sur l'assurance-vie en unités de compte** (en partenariat avec **Accenture Luxembourg**).

Ce rapport sur l'assurance patrimoniale européenne (« The European Wealth Assurance Report ») brosse un tableau des motivations, des défis et, surtout, des opportunités pour le secteur de l'assurance patrimoniale alors qu'il cherche à s'adapter et à évoluer au changement démographique, à l'environnement économique et aux besoins de plus en plus sophistiqués en matière de planification du patrimoine et de la succession des particuliers fortunés et de leurs familles.

- Cette enquête s'est déroulée du 15 septembre au 31 octobre 2020. Elle tente de répondre aux questions suivantes :

- a) quelle est la pertinence de l'assurance patrimoniale, également connue sous le nom d'assurance-vie en unités de compte ou de placement privé, en tant qu'outil de structuration et de planification du patrimoine ?
- b) comment est-elle perçue par les professionnels de la fortune en Europe ?
- c) qu'est-ce qui sous-tend son attrait ?
- d) quels sont les défis et les opportunités pour le secteur ?

- Le rapport inclut les réponses des professionnels basés au Royaume-Uni, en Belgique, en Finlande, en France, en Allemagne, en Italie, au Luxembourg, en Norvège, au Portugal, en Espagne, en Suède et en Suisse. Les 5 principales localisations géographiques d'origine des participants sont le Luxembourg (21%), la Suisse (15,3%), la France (14,2%), l'Italie (13,8%) et l'Allemagne (9,4%).

L'étude regroupe 677 participants professionnels de la gestion de patrimoine basés en Europe : les banquiers privés, les conseillers financiers et de gestion de patrimoine indépendants, les courtiers d'assurance, les family officers, les gestionnaires d'actifs indépendants et les avocats fiscalistes répondant aux besoins des clients fortunés et des familles.

Engouement de l'assurance-vie en unités de compte

- Les professionnels de la gestion de patrimoine à travers l'Europe prédisent un **appétit croissant pour l'assurance-vie en unités de compte**. Nous mentionnons quelques chiffres-clé confirmant cette tendance :
 - ✓ 57% croient que l'assurance-vie en unités de compte est un **bon outil de planification du patrimoine et de la relève**. Les professionnels du patrimoine en France (86%), en Italie (79%) et en Belgique (66%) utilisent davantage l'assurance-vie en unités de compte. En moyenne, en Europe, seuls 4% des professionnels de la gestion de patrimoine n'ont jamais souscrit à des polices d'assurance-vie en unités de compte avec leurs clients ;
 - ✓ 54% des professionnels de la gestion de patrimoine prévoient **une croissance du marché de l'assurance-vie en unités de compte** au cours des 5 prochaines années ;

- ✓ 30% des professionnels de la gestion de patrimoine affirment que **plus de la moitié de leurs clients utilisent une assurance-vie en unités de compte** ;
- ✓ 50% des courtiers d'assurance et des family offices interrogés ont déclaré que plus de la moitié de leurs clients ont une police d'assurance-vie en unités de compte.

Critères recherchés

- Les professionnels de toute l'Europe sont unanimes sur les facteurs clés du choix des prestataires d'assurance patrimoniale.

Les professionnels de la gestion de patrimoine basés dans 12 pays européens affirment que la **qualité de service est de loin le critère le plus important lorsqu'il s'agit de choisir un fournisseur d'assurance patrimoine privilégié**.

Alors que la qualité du service est en tête des critères de sélection dans toutes les pays interrogés et les professionnels de la gestion de patrimoine, les **bonnes relations et la communication avec l'équipe de la compagnie d'assurance** se classent au deuxième rang, **l'expertise et les connaissances techniques** étant le troisième critère le plus important.

- Les professionnels de la gestion de patrimoine ont collectivement classé **la plateforme de services numériques et l'offre sur les canaux numériques** comme leur quatrième critère le plus important lors de l'évaluation et de la sélection d'un fournisseur d'assurance-vie en unités de compte.

Cela met en évidence la valeur que le marché accorde à l'innovation technologique dans le service des solutions basées sur l'assurance-vie en unités de compte, et réitère, si nécessaire, l'importance de ce processus entrepris par les fournisseurs.

- En ce qui concerne les **critères les plus importants** pour les professionnels de la gestion de patrimoine dans l'examen et la sélection d'un fournisseur d'assurance-vie en unités de compte, la tendance entre les zones géographiques est tout sauf uniforme. Nous les mentionnons, par ordre d'importance, pour certains pays :



Belgique & Suisse

- 1) services partenaires rapides et efficaces ;
- 2) expertise et connaissances techniques ;
- 3) bonnes relations et communications.



Luxembourg

- 1) services partenaires rapides et efficaces ;
- 2) bonnes relations et communications ;
- 3) expertise et connaissances techniques.



France

- 1) services partenaires rapides et efficaces ;
- 2) bonnes relations et communications ;
- 3) plateforme et offre de services numériques.



Allemagne

- 1) expertise et connaissances techniques ;
- 2) services partenaires rapides et efficaces ;
- 3) frais équitables et bon rapport qualité-prix.



Royaume-Uni

- 1) expertise et connaissances techniques ;
- 2) services partenaires rapides et efficaces ;
- 3) bonnes relations et communications.

Satisfaction du partenariat

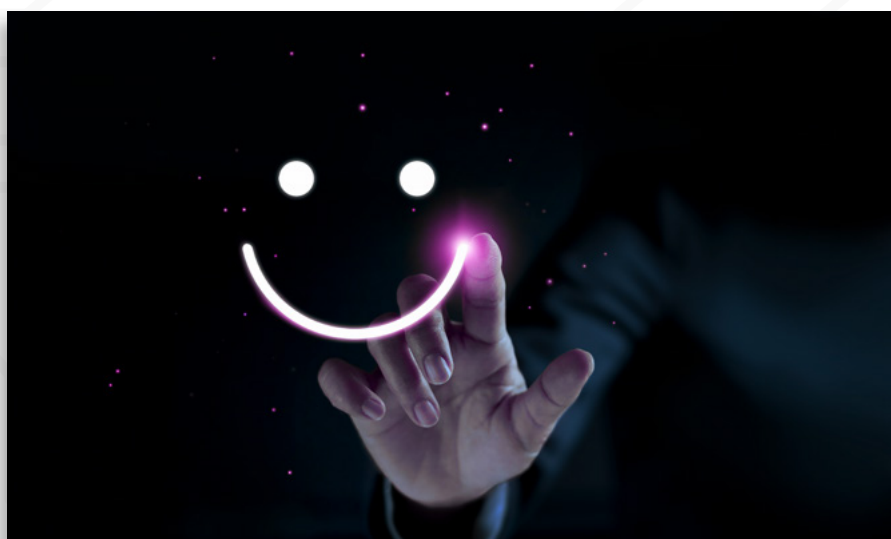
- Les professionnels de la gestion de patrimoine classent les principaux influenceurs susceptibles d'améliorer la satisfaction des partenariats envers leurs fournisseurs d'assurance-vie en unités de compte existants.

Les trois critères les plus importants sont les suivants :

- ✓ la **capacité à gérer des cas complexes** ;
- ✓ le détail sur la **répartition des frais facturés** aux clients ;
- ✓ le **soutien sur les impacts réglementaires**.

Les détails sur la **ventilation des frais facturés aux clients et le soutien aux affaires réglementaires** ont été identifiés comme des critères clés pour améliorer la satisfaction des partenariats, classés deuxième et troisième par les professionnels de la gestion de patrimoine.

- Viennent ensuite les critères suivants :
- ✓ le **respect des délais** ;
- ✓ **l'offre sur les canaux numériques** ;
- ✓ le temps de réaction en cas de dossiers incomplets ;
- ✓ l'exactitude des rapports clients ;
- ✓ la vitesse de l'opération ;
- ✓ les informations sur la politique d'accès aux clients ;
- ✓ le rapports d'activité sur le portefeuille ;
- ✓ la qualité et convivialité des extranets partenaires ;
- ✓ la personnalisation des rapports clients ;
- ✓ la qualité et convivialité des extranets clients.



Explosion des services numériques

- Les professionnels du patrimoine ont des attentes élevées vis-à-vis des services numériques : ils anticipent une **explosion de la numérisation dans le secteur de l'assurance patrimoniale**.
- La grande majorité des professionnels de la gestion de patrimoine (75%) s'attendent à un **niveau de numérisation élevé ou très élevé** au cours des trois prochaines années.

En Belgique, 93% des répondants déclarent s'attendre à ce que le marché de l'assurance-vie en unités de compte connaisse un degré de numérisation très élevé ou élevé au cours des trois prochaines années. La France est à 90% et l'Italie à 80%.

Ce sont les professionnels basés au Royaume-Uni qui sont les plus incertains : 15% d'entre eux s'attendant explicitement à un degré de numérisation très faible.

- Plus d'une personne sur cinq (22%) identifie l'intégration numérique des clients et les applications électroniques comme ses services supplémentaires préférés que les fournisseurs d'assurance-vie en unités de compte devraient offrir.
- **L'offre de services numériques doit s'améliorer** à l'échelle de l'industrie. La satisfaction globale à l'égard des services disponibles obtient une note moyenne modeste de 2,89 sur une note de 5 niveaux (5 étant « très satisfait »).



C'est la disponibilité et la qualité des documents et des rapports numériques qui semblent être les domaines les plus satisfaisants. Les professionnels du patrimoine basés en France et au Portugal sont les plus satisfaits, avec une note de 3,5 et 3,6 sur 5 respectivement pour l'offre de services numériques qu'ils reçoivent.

Les critères suivants sont recherchés :

- ✓ la qualité sur les fichiers transmis sous forme numérique ;
 - ✓ l'accès aux documents sous forme numérique ;
 - ✓ les outils de reporting numérique ;
 - ✓ la disponibilité de données mises à jour en temps réel ;
 - ✓ l'intégration des clients numériques ;
 - ✓ l'utilisation de la signature électronique ;
 - ✓ la qualité de l'extranet et de la saisie des transactions ;
 - ✓ les applications pour smartphone.
- La **technologie** est perçue comme pouvant jouer un rôle-clé en tant que facilitateur de service.

Les technologies sont considérées comme les plus importantes par les répondants qui identifient, en premier, **la technologie de service à la clientèle et ensuite, la cybersécurité et les technologies mobiles**.

- Les professionnels du patrimoine attendent des outils numériques qu'ils renforcent les conseils et les services qu'ils peuvent fournir.

Lorsqu'on leur a demandé quels services supplémentaires les fournisseurs d'assurance-vie en unités de compte devraient offrir, **l'intégration numérique des clients et les applications électroniques** arrive en premier (22%), tandis que **les solutions innovantes fondées sur les besoins** arrivent en deuxième position (17,6%).

La numérisation revient au premier plan dans leur troisième priorité, avec l'exigence de solutions numériques pour réduire les coûts d'acquisition et **augmenter la productivité des courtiers** (16,3%).

Luxembourg: quels atouts ?

- Dans le contexte de crise actuel, les investisseurs cherchent plus que jamais à sécuriser leur patrimoine.

Disposant d'une stabilité économique, politique et fiscale assez remarquable, et offrant un grand nombre de solutions de gestion patrimoniale, **le Luxembourg** fait figure de domicile de choix pour les épargnants, et notamment pour les plus fortunés d'entre eux. L'une de ses solutions les plus populaires n'est autre que le contrat d'assurance-vie.

1. Cadre réglementaire

Le cadre légal du secteur des assurances au Luxembourg offre une protection du patrimoine unique pour les souscripteurs (également Belges) grâce aux caractéristiques suivantes : le Triangle de sécurité, la protection contre une faillite éventuelle de l'assureur et une protection contre les créanciers. Nous détaillons ces différents avantages.

a) Triangle de sécurité

- Le contrat d'assurance-vie luxembourgeois est assorti d'un avantage non négligeable : **le Triangle de Sécurité (parfois dénommé « super-privilège »)**.

Le Triangle de sécurité est une relation tripartite entre la compagnie d'assurance, la banque dépositaire (qui va détenir les actifs du/des souscripteur/s) et le Commissariat aux Assurances (régulateur luxembourgeois du secteur des assurances).

Cette relation tripartite est matérialisée par une convention définissant les rôles et les obligations de chacune des parties. Un avantage indéniable de cette relation tripartite se situe notamment au niveau de la ségrégation des actifs.

En effet, une fois que le souscripteur a versé la prime à l'assureur qui en devient propriétaire, il détient une créance sur la compagnie d'assurance, donnant lieu à l'application du système de protection des actifs.

- Dès lors, la législation luxembourgeoise ayant décrété que les actifs du souscripteur doivent être séparés des capitaux de la compagnie d'assurance et de la banque, **la compagnie d'assurance est obligée de déposer les actifs liés aux contrats d'assurances-vie auprès d'une banque dépositaire indépendante, qui elle-même doit être agréée et surveillée par le Commissariat aux Assurances (CAA).**

En contrepartie, l'assureur doit constituer des « provisions techniques » au passif de son bilan pour garantir les engagements pris par les souscripteurs et maîtriser sa solvabilité. De son côté, le CAA surveille également le respect des règles en matière de ratio de solvabilité pour chaque compagnie d'assurance-vie. Nous résumons les caractéristiques de ce Triangle de sécurité :

- ✔ Tous les actifs liés aux contrats d'assurance-vie (les « provisions techniques ») doivent être déposés sur les comptes d'une banque dépositaire. Les actifs sont détenus hors bilan de l'assureur luxembourgeois (en Belgique, les actifs font partie du bilan de l'assureur, mais la gestion est distincte).
- ✔ Cette banque est approuvée par l'organisme de réglementation luxembourgeois du secteur des assurances, le Commissariat aux Assurances (CAA).
- ✔ Les actifs du souscripteur doivent être séparés des capitaux de la compagnie d'assurance et de la banque.
- ✔ Le CAA surveille étroitement le respect, par chaque compagnie d'assurance-vie, des règles en matière de ratio de solvabilité.

- Le Luxembourg a donc instauré une garantie fort spécifique, le **« Super-Privilège »** : les souscripteurs deviennent **créanciers privilégiés de 1er rang**. Ce droit prime devant tous les autres créanciers.

En de défaillance de l'assureur, les souscripteurs ont ainsi un droit privilégié sur le patrimoine propre de la compagnie.

b) Protection contre une potentielle faillite de la compagnie d'assurance

Les **actifs du souscripteur sont séparés des capitaux de la banque et de l'assureur**. Ce qui entraîne les conséquences suivantes :

- ✓ en cas de faillite de la compagnie d'assurance, les actifs sont conservés sur les comptes distincts liés aux provisions techniques de l'assureur au profit des souscripteurs et des bénéficiaires ;
- ✓ en cas de difficultés financières, le Commissariat aux Assurances (CAA) peut geler ces comptes (article 116 de la loi luxembourgeoise sur le secteur des assurances) : aucune transaction ne peut être effectuée à partir de ceux-ci sans l'autorisation préalable du CAA (que ce soit par l'assureur ou par la banque) ;
- ✓ les souscripteurs disposent de droits préférentiels sur les actifs des comptes distincts (article 118 de la loi sur le secteur des assurances), un **«Super Privilège»** grâce auquel ils sont prioritaires sur tous les autres créanciers de la compagnie.

Dans la majorité des pays d'Europe, la protection du déposant est limitée à 100.000 EUR par personne et par banque. Au Luxembourg, **le montant du «Super Privilège» octroyé aux souscripteurs n'est pas limité.**

c) Protection contre la saisie de la créance du souscripteur par des tiers

Le régime luxembourgeois accorde une **protection des actifs du souscripteur contre une réclamation potentielle de l'un de ses créanciers** :

- ✓ les droits de rachat, d'avance ou le nantissement du contrat sont des droits personnels du seul souscripteur ; ces droits ne peuvent donc pas être saisis ou exercés par ses créanciers ;
- ✓ les créanciers du souscripteur ne peuvent pas le forcer à exercer ces droits ;
- ✓ les créanciers du souscripteur ne peuvent pas non plus saisir le contrat puisque cet actif est la propriété de la compagnie d'assurance.

- Les créanciers du souscripteur sont susceptibles de saisir la créance de celui-ci auprès de l'assureur afin de recouvrer leur créance, mais ils ne recevront aucun paiement de la part de la compagnie d'assurance, tant que le souscripteur n'aura pas décidé librement d'exercer ses droits de rachat sur la police.

La seule exception à ce principe est le paiement par le souscripteur de primes manifestement exagérées au regard de ses ressources et de son patrimoine.

2. Portabilité

- **La portabilité de l'assurance-vie luxembourgeoise est un autre atout considérable du Luxembourg.** Mais il faudra analyser chaque situation en fonction du pays de résidence du souscripteur et du bénéficiaire, et éviter ainsi les mauvaises surprises...

Si le Luxembourg est tellement prisé par les épargnants internationaux, c'est notamment pour sa **neutralité fiscale** : la seule fiscalité applicable à ce type de contrat est celle du pays de résidence du souscripteur. Le Luxembourg, contrairement à d'autres pays, n'applique en effet pas de fiscalité sur ce produit lorsqu'il est détenu par un non-résident.

- La portabilité du contrat d'assurance-vie de droit luxembourgeois découlant de cette spécificité permet aux souscripteurs de changer de pays de résidence sans s'exposer à un risque de double imposition.

D'un pays à l'autre

- Cependant, la mise en pratique nécessite une réelle connaissance technique des législations des différents pays où sont amenés à déménager souscripteurs et bénéficiaires. En effet, chaque pays dispose de sa propre législation en la matière, et celle-ci peut énormément varier, avec des implications fiscales et civiles importantes.

Dans certains pays, comme l'Allemagne, par exemple, la partie assurantive du contrat doit, par exemple, être construite de façon très minutieuse pour qu'il soit considéré comme un contrat d'assurance-vie.

- En **Belgique** ou Espagne, il n'est pas possible, à travers ce type de contrat, d'investir dans des fonds d'assurance spécialisés. Si c'est le cas, l'assurance-vie n'est plus considérée comme telle et devient, aux yeux de la loi belge ou espagnole, un compte-titre ou encore un produit d'investissement.
- **Au-delà du lieu de résidence du souscripteur, il faut également prendre en compte celui du bénéficiaire.**

Ainsi, si le souscripteur réside en Belgique et que le bénéficiaire est résident, par exemple, en France, il sera intéressant de ne pas intégrer de clause bénéficiaire au contrat, afin d'éviter une double imposition. En cas de décès du souscripteur, il faudra aussi pouvoir évaluer, notamment, quelle est la fiscalité appliquée sur le capital-décès distribué au bénéficiaire en fonction de son nouveau pays de résidence éventuel.

Une bonne partie de ces éléments devront être pris en compte avant les expatriations de l'une ou l'autre partie, afin de pouvoir adapter le contrat d'assurance-vie et d'éviter les conséquences dommageables, notamment au niveau fiscal.

- Pour éviter toute mauvaise surprise, l'idéal est de procéder **régulièrement** à une réévaluation de la structuration patrimoniale du client. Outre les déménagements, des événements comme un divorce, une naissance ou une modification de la loi peuvent rendre obsolètes les premières dispositions prises. Une modification du contrat d'assurance-vie pourra alors s'avérer très utile.
- L'assurance-vie luxembourgeoise s'avère également idéale dans le cadre d'une **démarche de planification successorale**. Or, nous nous trouvons dans une situation où la génération des baby-boomers passe massivement le témoin à celle qui précède. De nombreuses personnes sont donc en position d'utiliser cet outil pour assurer la transmission de leur patrimoine aux générations suivantes.



Conclusions

- Ce qui ressort de l'enquête réalisée par le groupe Lombard, en collaboration avec Accenture Luxembourg, est clair : **les professionnels de la gestion de patrimoine à travers l'Europe prédisent un appétit croissant pour l'assurance-vie en unités de compte.**
- L'assurance-vie n'est rien d'autre qu'une enveloppe juridique qui permet en effet au souscripteur de confier une somme d'argent à un assureur afin de la faire fructifier dans le cadre d'une stratégie d'investissement définie, et de **transmettre librement** le patrimoine ainsi constitué à un ou plusieurs bénéficiaires déterminés par le souscripteur.

Toutefois, les parties au contrat ne sont pas logées à la même enseigne : **le preneur d'assurance et le bénéficiaire ont des droits spécifiques, au contraire de l'assuré.** Mais sans ce dernier, point de contrat d'assurance, puisque c'est sa survie ou son décès qui déclenche l'octroi de la prestation assurée de la part de l'assureur.

- Outre la **portabilité** de l'assurance-vie luxembourgeoise, nous avons mentionné les **caractéristiques fort intéressantes du cadre légal de l'assurance à Luxembourg** qui offre une protection du patrimoine unique pour les souscripteurs (le «Triangle de sécurité», une protection contre une potentielle faillite de la compagnie d'assurance et une protection contre la saisie de la créance du souscripteur par des tiers.

Interview

**Interview avec Laurent Gayet, Deputy CEO,
Head of Business Development, Axa Wealth Europe.**

Lors d'un petit déjeuner DECAVI organisé à Luxembourg, le 17 mai 2023, Laurent Gayet, Deputy CEO, Head of Business Development, Axa Wealth Europe, a donné son sentiment sur les **défis et atouts de l'assurance-vie liée la gestion patrimoniale à Luxembourg**. Nous lui avons posé 5 questions.

Peut-on parler d'un succès significatif de l'assurance à Luxembourg ?

- Certainement. Pour resituer le contexte qui souligne le succès structurel de l'assurance à Luxembourg, la collecte luxembourgeoise représentait encore en 2022 -pourtant une année compliquée- 23,1 milliards EUR (contre 25 milliards EUR en 2021), mais avec une constance remarquable au-delà des 20 milliards EUR depuis 8 ans.

Actuellement, nous assistons à une culture de plus en plus orientée vers les unités de compte, avec la remontée des taux d'intérêt, un succès conjoncturel des fonds euro boostés par les compagnies d'assurance grâce à des bonus, des dépôts à terme aux rendements compris entre 3,3% et 4% et le succès de l'immobilier encapsulé dans l'enveloppe assurance-vie. Les assureurs assurent leur résistance et leur résilience face aux produits bancaires redevenus compétitifs.

Outre le triangle de sécurité, le Luxembourg bénéficie de la **garantie «Super privilège»** : celle-ci garantit, aux souscripteurs d'un contrat d'assurance-vie au Luxembourg, un droit prioritaire sur toutes les autres parties impliquées en cas de défaillance de la compagnie d'assurance (administration fiscale, sociale, salariés...).

- Autre argument de taille qui explique le succès du Luxembourg : **l'État luxembourgeois est noté 3 À et est peu endetté**. Cela rassure les personnes fortunées désireuses de placer leur épargne au sein d'un pays qui sait maîtriser ses finances publiques, car la mémoire se souvient du syndrome chypriote... et de la ponction sur les comptes par l'État.
- Les familles sont de plus en plus mobiles et la capacité à disposer de conseils patrimoniaux au niveau international est un atout qui fait de plus en plus sens aujourd'hui. Étonnamment au dernier salon de l'expatriation 60%, les visiteurs étaient de jeunes retraités. Or, l'enveloppe assurantielle luxembourgeoise est le produit réceptacle qui voyage le mieux. Elle est par ailleurs, sauf exception, à l'abri des dispositifs anti-abus puisque la plupart des pays européens la favorisent légalement, ce qui est un gage de sérénité pour les clients. Un seul mot résume le succès du Luxembourg : la **confiance des clients** qui reste la mère des vertus patrimoniales.

En quoi l'assurance-vie constitue-t-elle un outil idéal lié à la gestion patrimoniale ?

- **Le contrat d'assurance-vie constitue un excellent instrument de la gestion patrimoniale en raison de ses possibilités élargies en termes de gestion financière** et de la fiscalité favorable de ses contrats. C'est un produit « darwinien » qui peut être simple ou sophistiqué et un outil de planification successorale qui permet d'assurer ainsi l'avenir de ceux qui nous sont chers (pas simplement la famille), dans un cadre juridique sûr et fiscalement intéressant.
- Les variations musicales pour ce « Mozart » des contrats sont quasi illimitées : démembrement du contrat, démembrement des clauses bénéficiaires, clauses d'accroissement, donation du contrat en Belgique, société simple, sociétés commerciales : tout ou presque devient possible avec l'arbre patrimonial et ses Branches 6, 23 et 21.

Comment percevez-vous l'avenir de la gestion de patrimoine ?

- **Le marché de la gestion de patrimoine reste un marché en croissance qui sait toujours faire preuve de résilience.**

Dans le contexte actuel avec des personnes de plus en plus âgées et en bonne santé, **nous héritons aujourd'hui à l'âge où nous mourions hier**. L'aspect anticipation des transmissions qui a fait le succès des donations et des apports semble donc moins prégnant aujourd'hui avec des clients plus inquiets sur leur avenir et plus focalisés sur les taux de rémunération de leur épargne intégrant l'impact inflationniste, ce qui entraîne une guerre des taux et des frais dont on peut regretter qu'elle soit parfois le seul prisme de la décision finale du client. Un petit bémol sur les donations en Belgique en région wallonne puisque le passage de 3 à 5 ans du délai permettant d'éviter les droits de succession en cas de décès du donateur a fait fortement augmenter les donations du vivant.

Par ailleurs, s'il est vrai que les clients fortunés sont habitués à ce que notre valeur ajoutée patrimoniale internationale ne soit pas facturée, les évolutions réglementaires et fiscales complexifient l'environnement et nous obligent à repenser les business models pour préserver les marges saluaires des différents acteurs (courtiers, banques, assureurs, agents...), surtout lorsque les régulateurs mettent la pression sur le value for money. Cela engendre un nouveau paradigme de l'écosystème auquel nous allons être vite confrontés.

- Le digital aidera mais chacun des maillons de la chaîne de valeur, y compris le client, doit toujours avoir à l'esprit qu'un bon conseil a un coût mais n'a pas de prix et que la fidélité s'inscrit dans la durée si l'accompagnement incarne une qualité de service mesurable.



Le digital constitue donc actuellement un atout majeur pour un assureur...

- C'est clair : lorsque quasi 100% du business est hors frontières luxembourgeoises, le digital est un « must have », mais avec son pendant, la **cyber sécurité**, qui est une constante stratégique chez AXA. Notre capacité à protéger les données dans un pays qui connaît le secret des assurances est en effet un enjeu majeur. L'idée est de conserver une approche très humaine et de proximité tout en optimisant les outils pour des clients augmentés et très zappeurs, surtout les jeunes générations pour lesquelles un simple clic doit permettre de répondre à 80% de leurs besoins. Heureusement, il reste les 20% d'expertise haut de gamme qui doivent faire la différence pour les fidéliser.
- Le digital constitue donc moyen et pas une fin, mais également un risque pour une clientèle fortunée très attachée au label discrétion. La collecte, le traitement, l'analyse, le stockage des données constituent désormais un risque majeur en termes réputationnel et financier.

Pour AXA Wealth Europe, cela se traduit notamment par une organisation de sécurité centralisée au niveau du siège d'AXA (Group security) qui pilote, supervise et contrôle le déploiement des programmes de sécurité pour l'ensemble des entités.

Craignez-vous les nouveaux acteurs (GAFA) pour votre métier d'assurance ?

- La réglementation qui pèse sur le secteur de l'assurance de plus en plus « lourde » vire parfois au harcèlement textuel. Les assureurs s'en plaignent car les forces de contrôle deviennent de plus en plus importantes, versus les forces commerciales, et on peut parfois s'interroger sur l'intérêt pour le client d'une complexité croissante. Le mieux devient l'ennemi du bien et, pour nous professionnel, la crainte que le diable se niche dans les détails. Les juristes et compliance peuvent être sereins sur l'avenir de leurs métiers.

- Pourtant, si je peux trouver un facteur assez positif à cette inflation des textes, c'est qu'elle a constitué une protection contre l'arrivée de nouveaux acteurs (les GAFA: Google, Apple, Facebook et Amazon) que les tracasseries administratives et l'empilement des normes semblent, pour l'instant, avoir freiné leur pénétration dans le monde très régulé de la banque et de l'assurance. Mais on peut se poser la question : jusqu'à quand ?

Le pouvoir appartiendra à celui qui pourra gérer et maîtriser au mieux la «data», tout en étant très soucieux de la confidentialité et des limites de l'intelligence artificielle. Notre capacité d'innovation et la puissance de notre groupe doivent permettre d'y faire face. Je reste donc résolument optimiste.



« La collecte, le traitement, l'analyse, le stockage des données constituent désormais un risque majeur en termes réputationnel et financier. »

Laurent Gayet, Deputy CEO, Head of Business Development, Axa Wealth Europe

Notre capacité à protéger les données dans un pays qui connaît le secret des assurances est en effet un enjeu majeur.

CUSTY



GROUPE BURRUS

www.custy.com



www.decavi.be