

L'assurance vie luxembourgeoise : à lire si vous êtes un professionnel du patrimoine...

Publié le 10 Septembre 2020

sur H24 > [PATRIMOINE ET FISCALITE](#)

L'intérêt des français pour l'assurance-vie luxembourgeoise grandit d'année en année : avec 8,8 milliards d'euros collectés en 2019 (+9% vs 2018), la France représente de loin son premier marché européen. Alors, l'assurance-vie luxembourgeoise, la France en mieux ? C'est la question qui était posée à David Liebmann, Responsable du marché français chez Lombard International Assurance, Louis Grégoire Logre, Associé de AGAMA Conseil, et Pierre Bermond, Spécialiste allocation d'actifs et sélection de fonds chez EOS Allocations, lors d'un webinaire qui a rassemblé près de 300 participants. Preuve que le sujet questionne.



Pour visionner le replay du webinaire, cliquez sur l'image ci-dessus.

L'univers d'investissement le plus large en Europe

On en parle toujours comme l'un des placements préférés des français. L'assurance-vie constitue en effet **l'un des meilleurs outils disponibles** en termes de planification patrimoniale et successorale, largement reconnu à travers le monde. Mais c'est **étrangement l'un des plus méconnus** aussi, notamment lorsque l'on se concentre sur les multiples facettes qu'elle offre en matière d'ingénierie patrimoniale sur mesure pour gérer son patrimoine. A cet égard, tous les pays ne se valent pas.

« Le contrat d'assurance-vie luxembourgeois se caractérise par **la grande diversité de l'univers d'investissement** auquel il permet d'accéder » précise David Liebmann. « Nous sommes un assureur **100% luxembourgeois, 100% en unités de compte et 100% indépendant**. Nous n'avons pas à proprement parler de catalogue de fonds disponibles, nos clients ont la possibilité de construire une véritable allocation d'actifs sur mesure, incluant également des classes d'actifs non traditionnelles comme le capital-investissement, la dette privée ou l'immobilier ».

Un atout non négligeable alors que les problématiques d'allocation d'actifs sont plus que jamais d'actualité dans un contexte de forte volatilité, de taux bas et d'incertitude. « **L'arbitrage d'une certaine part de liquidité au profit de perspectives de rendement supérieures et d'une plus grande diversification est une tendance de fond** que nous observons depuis plusieurs années chez nos clients ».

Même si la réglementation française va aussi dans le sens de plus de flexibilité d'investissement au sein des contrats d'assurance-vie, grâce à la loi PACTE notamment, elle est **encore loin d'égaliser le régime d'investissement luxembourgeois** en termes d'intégration et d'administration d'actifs à liquidité réduite et échangé sur des marchés non réglementés. « Même si ces initiatives vont dans le bon sens, **faire référencer un fonds de private equity auprès d'un assureur français est loin d'être une sinécure** et beaucoup de gérants d'actifs se sont résignés à cette idée » ajoute David Liebmann. À l'inverse, cela est **beaucoup plus facile au Luxembourg**. « Chez Lombard International Assurance, nous avons **des partenariats avec plus de 1.000 gestionnaires d'actifs** et 10% de nos actifs sous administration en Europe sont investis dans des actifs non traditionnels. Cette part ne cesse d'augmenter. » explique David Liebmann.

La 3ème édition d'une étude réalisée par le cabinet de conseil Périclès en 2019 auprès de banquiers privés, conseillers indépendants et family office européens fait en effet ressortir l'offre financière différenciante de l'assurance-vie luxembourgeoise comme l'un des 3 principaux avantages perçus par les professionnels du patrimoine. Ce n'est pas le seul.

Le Fonds Interne Dédié (FID) et le Fonds d'Assurance Spécialisé (FAS) au cœur de l'offre

Mais les atouts de l'assurance-vie luxembourgeoise en termes de flexibilité d'investissement peuvent aussi représenter un inconvénient dans certains cas. « **Un Conseiller en Investissement Financier (CIF) doit être en mesure d'analyser un très large univers d'OPC** pour faire ses recommandations dans le cadre d'une gestion conseillée par exemple » précise Pierre Bermond. « **S'appuyer sur un professionnel de la sélection de fonds et de l'allocation d'actifs** peut s'avérer très utile en ce sens ».

Le fonctionnement en architecture ouverte de l'assurance-vie luxembourgeoise permet de **combiner plusieurs types de gestion : libre, discrétionnaire et conseillée**. La plateforme multisupport qu'offre l'assurance-vie luxembourgeoise permet d'ailleurs de toutes les combiner au sein d'un même contrat, à travers une association de fonds externes, d'un FID et d'un FAS par exemple. « Notre valeur ajoutée réside en effet dans ces deux principales unités de compte qui permettent de bâtir une stratégie patrimoniale et une allocation d'actifs sur mesure. Ainsi **le FID reste le produit phare, privilégié par les partenaires français, suivi par le FAS.** » ajoute David Liebmann. 81% des partenaires français, sondés dans le cadre de l'étude Périclès, considèrent d'ailleurs le FID comme étant le point fort de l'offre financière des contrats d'assurance-vie luxembourgeois.

La stabilité et la sécurité offerte par le régime luxembourgeois restent des facteurs importants surtout en cette période de grandes incertitudes

La stabilité et la solidité de l'environnement économique luxembourgeois, sa notation AAA et son régime de protection mieux connu sous le vocable de « **triangle de sécurité** » constituent toujours des arguments forts pour les professionnels du patrimoine français et leurs clients. Ainsi, 63% des partenaires sondés dans le cadre de l'étude Périclès considèrent ces éléments comme des atouts comparés aux contrats locaux. « Le triangle de sécurité est une des forces du contrat luxembourgeois mais cela en fait malheureusement un argument galvaudé et marketing » déclare David Liebmann.

Le régime de protection luxembourgeois impose en effet que les titres du souscripteur soient déposés dans une banque dépositaire qui est soumise au contrôle de la Commission de Surveillance du Secteur Financier. Cela permet d'assurer la séparation des actifs des clients des actifs de la compagnie d'assurance. Ainsi, en cas de faillite de cette dernière ou de la banque dépositaire, les actifs du client sont protégés. « **C'est un atout certain comparé au régime de protection français.** Mais il a tendance à occulter les autres avantages de l'assurance-vie luxembourgeoise ».

Une portabilité à l'international adaptée aux familles des temps modernes

Avoir une résidence en France, travailler à Hong-Kong et avoir des enfants qui étudient dans une grande université américaine n'a rien d'exceptionnel aujourd'hui parmi les clients fortunés. Bien au contraire, c'est une tendance qui s'amplifie d'année en année. Sans compter les sportifs de haut niveau qui ont par nature des carrières internationales, ou encore ces retraités qui souhaitent aller couler des jours heureux à l'étranger.

Cela implique de **penser la gestion de leur patrimoine en conséquence**, en adaptant les contrats à chaque situation. Or, 85% des acteurs français, sondés dans le cadre de l'étude Périclès, mentionnent la mobilité internationale comme étant un avantage « fort » de l'assurance-vie luxembourgeoise. « Nous nous adressons de plus en plus à des familles modernes, mobiles à l'international et qui ont besoin d'**une enveloppe adaptable aux différentes juridictions dans lesquelles se trouvent leurs intérêts familiaux et économiques** » précise David Liebmann. L'assurance-vie luxembourgeoise est particulièrement adaptée à ce type de situation, notamment de par sa **neutralité fiscale**. Et n'entendez pas par-là absence de fiscalité, bien au contraire. « La fiscalité applicable est toujours celle du pays de résidence. Ainsi, **pour un résident français, la loi applicable au contrat sera la loi française tout comme la fiscalité.** Parler de contrat de droit luxembourgeois est un abus de langage » précise David Liebmann.

Mais **offrir ce type de service requiert une expertise particulière**, avec des professionnels capables de comprendre les spécificités locales en matière de réglementation. « Grâce à notre équipe de 60 ingénieurs patrimoniaux multi-juridictions, nous sommes capables d'accompagner nos clients partout dans le monde » ajoute David Liebmann.

Cela en fait-il un contrat trop complexe et trop cher, réservé seulement à une clientèle haut de gamme ?

C'est l'une des critiques qui revient le plus souvent. Les contrats d'assurance-vie luxembourgeois seraient plus chers que leurs semblables français mais aussi trop compliqués à commercialiser. « La structure des contrats est différente, il faut simplement faire l'effort de le comprendre ou de bien se le faire expliquer » s'exclame David Liebmann. « **Le contrat d'assurance-vie luxembourgeois n'est pas plus cher, il est structuré différemment. La transparence des frais y est totale, contrairement aux contrats français** ». En effet, de par la nature même des contrats luxembourgeois, les frais sont distingués entre les frais d'administration de l'assureur, les frais d'intermédiation du courtier ou encore les frais de gestion du gérant d'actifs sélectionné par le client. « **Au même titre que le contrat est construit sur mesure, la politique tarifaire l'est également** » ajoute David Liebmann. « Au final, un contrat d'assurance-vie luxembourgeois n'est pas plus cher qu'un contrat français, mais il est plus sophistiqué ».

Et plus sophistiqué ne veut pas dire compliqué. « **Tous les courtiers en assurance peuvent commercialiser le contrat d'assurance-vie luxembourgeois** » précise Louis Grégoire Logre. « En revanche, dans le cadre d'un FAS en gestion conseillée, **le statut de CIF est indispensable afin de réaliser un conseil en allocation** et, le cas échéant, pouvoir faire de la RTO sur les OPC conseillés ». Ainsi, commercialiser un FAS dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie luxembourgeois doit respecter l'ensemble du parcours client traditionnel, de l'entrée en relation à la formalisation de la relation dans le cadre d'une lettre de mission et d'une convention RTO, suivi par la préconisation en fonction du profil de risque du client, matérialisée au sein du rapport d'adéquation, et enfin un suivi client dans la durée avec les rapports périodiques. « **Il faut considérer le FAS comme une enveloppe au sein de l'unité de compte où sont logés les instruments financiers sur lequel le CIF dispose d'un mandat de conseil** » ajoute Louis Grégoire Logre. « Au regard des règles d'éligibilité applicables au FAS, le conseil peut donc porter sur de nombreuses solutions, notamment dans la plupart des OPC, et permettre la RTO . C'est donc un univers très large. En revanche, il n'est pas possible pour un CIF de signer un mandat d'arbitrage sur un FAS, car cela reviendrait à faire de la gestion sous mandat sans agrément » conclut-il.

Et en ce qui concerne la clientèle cible des contrats d'assurance-vie luxembourgeois, **même s'il s'agit d'une offre s'adressant à une clientèle aisée, elle n'en est pas moins accessible à une grande partie des clients patrimoniaux français** : « Nos contrats sont accessibles à partir de 250 000€ » précise David Liebmann.

Résumé rédigé par Lombard International Assurance.