

Est-il intéressant de souscrire son contrat d'assurance-vie au Luxembourg ?

Webinaire 14 Mai 2024

1. La sécurité de l'épargne

2. La gestion du contrat

3. La fiscalité

4. Autres aspects

Steph **NGUIMBI**



Patrick **FONTAN**



Quelques rappels sur l'assurance-vie

3 acteurs : Le souscripteur, l'assureur, le bénéficiaire.

Durant la vie du souscripteur : contrat d'épargne.

Le souscripteur peut récupérer son capital à tout moment.

Au décès du souscripteur : contrat d'assurance.

Le bénéficiaire se voit verser le montant épargné sur le contrat d'assurance-vie.

Fonds en euros : effet « cliquet »

Autres supports : capital généralement non garanti : OPCVM, immobilier, private equity, produits structurés, ...



1. La sécurité de votre épargne

1.1. En France :

a. Faillite de l'assureur :

Garantie de 70 000 € par assuré et par compagnie d'assurance, 90 000 € lors de la perception d'une rente issue de cette épargne.

b. Les mesures de protection « Solvabilité 2 » :

Les assureurs doivent disposer de **réserves aptes à couvrir leurs engagements** envers leurs assurés et de fonds propres suffisants pour faire face à d'éventuels imprévus.

En cas de difficulté d'un établissement, **recherche de repreneurs de l'ensemble du portefeuille**, sans impact pour les souscripteurs
⇒ Eurovita



1. La sécurité de votre épargne

1.1. En France :

c. La loi « Sapin 2 » :

Si le Haut Conseil pour la Stabilité Financière considère que l'on est dans une situation exceptionnelle, qu'il faut protéger l'économie et le bilan des assureurs, il peut activer un mécanisme de **blocage des retraits de 3 à 6 mois.**

La loi Sapin 2 s'applique à l'ensemble de l'épargne détenue sur un contrat d'assurance-vie, pas seulement **le fonds en euros** même si c'est ce support qui **est le plus susceptible de faire face à un risque systémique.**



1. La sécurité de votre épargne

1.2. Au Luxembourg:

a. La culture de la sécurité :

- Centre financier internationalement reconnu
- Stabilité politique, économique et sociale



1. La sécurité de votre épargne

1.2. Au Luxembourg:

b. Le « triangle de sécurité » :

Séparation entre les avoirs des souscripteurs et les actifs des autres créanciers de la compagnie d'assurance. Les actifs liés aux contrats d'assurance-vie (*hors fonds en euros* qui constitue l'actif général de la compagnie) sont ainsi déposés auprès d'une banque dépositaire approuvée par le Commissariat aux Assurances.

Convention tripartite de dépôt entre la compagnie d'assurance, la banque dépositaire et le Commissariat des Assurances.



1. La sécurité de votre épargne

1.2. Au Luxembourg:

b. Le « triangle de sécurité » :

Si défaillance assureur, le CAA peut bloquer les comptes déposés auprès de la banque dépositaire.

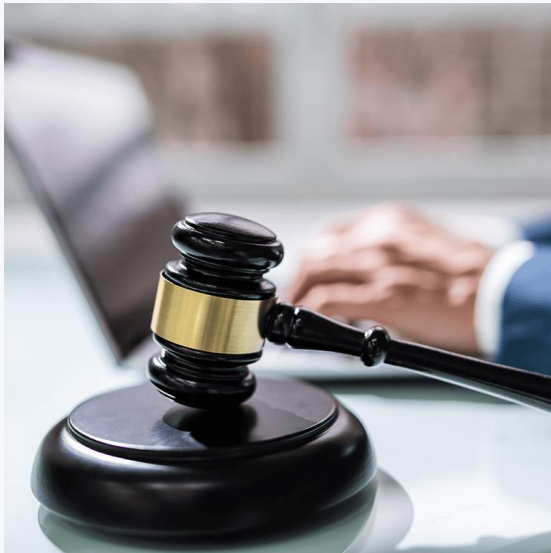
Si défaillance de la banque dépositaire, les souscripteurs sont prioritaires pour récupérer leurs avoirs.

Super privilège : garantie des actifs sans aucune limite.



1. La sécurité de votre épargne

France vs Luxembourg ⇒ *Avantage Luxembourg*



Pas nécessaire de s'alarmer pour les détenteurs d'un contrat d'assurance-vie en France.

Le système est bien réglementé, les acteurs financiers sont solides.

Il faudrait que la France soit en faillite pour s'inquiéter.



2. La gestion du contrat d'assurance

2.1. En France :

a. Le fonds en euros :



- Liquide
- Garanti
- Résilient
- Mais pénalisé en cas de hausse durable des taux d'intérêt

2. La gestion du contrat d'assurance

2.1. En France :

b. Les supports immobiliers :

- SCPI
- OPCI
- SCI
- Liquidité



2. La gestion du contrat d'assurance

2.1. En France :

c. Le private equity :



- Classe d'actifs moins volatile et historiquement plus performante que les OPCVM
- Introduite dans les contrats d'assurance-vie français il y a cinq ans environ (Loi Pacte)
- Fonds à durée limitée vs « evergreen »
- Liquidité

2. La gestion du contrat d'assurance

2.1. En France :

d. Autres supports financiers

- OPCVM financiers « retail »
- Produits structurés « de campagne »
- Dans certains contrats, ETF (« trackers ») et titres vifs



2. La gestion du contrat d'assurance

2.2. Au Luxembourg :

a. La solution standard :

⇒ *Les supports proposés par l'Assureur :*

- La plus accessible en termes de montant (à partir de 10.000 €)
- Possibilité d'accéder au fonds en euros de la compagnie (avec contre-garantie) si filiale d'un groupe d'assurance français
- Mais offre pauvre et frais élevés



2. La gestion du contrat d'assurance

2.2. Au Luxembourg :

b. Le Fonds d'Investissement Collectif (FIC) :

⇒ Fonds géré par une société de gestion agréé dans lequel plusieurs souscripteurs peuvent investir collectivement.

Relativement accessible en termes de montant (50 à 100.000 €)

Pour investir dans une thématique (immobilier par exemple).



2. La gestion du contrat d'assurance

2.2. Au Luxembourg :

c. Le Fonds Interne Dédié (FID) :

⇒ Gestion individuelle sous mandat discrétionnaire (il faut mandater une société de gestion agréée qui se chargera de la gestion financière).

- Professionnalisme de la gestion
- Sur mesure (encore que ...)
- Frais : surcoût d'environ 1 % pour rémunérer la société de gestion (mais accès aux « cleanshares »)



2. La gestion du contrat d'assurance

2.2. Au Luxembourg :

d. Le Fonds d'Assurance Spécialisé (FAS) :

⇒ *Chacun fait c'qu'il lui plait ...* sans qu'une société de gestion doive intervenir.

- Montant minimum : à partir de 250.000 € avec la contrainte d'un patrimoine financier de 1.250.000 €
- Très large choix des supports de gestion : ETF, private equity, OPCVM « cleanshares », produits structurés sur mesure, ...
- Coût de fonctionnement compétitif
- Mais l'assureur ne garantit pas la liquidité des supports



2. La gestion du contrat d'assurance

France vs Luxembourg ⇒ *Match nul*



En standard, l'offre en France est plus large, plus compétitive, plus liquide et moins chère

Pour les contrats sur mesure (de montant important), l'offre luxembourgeoise est plus souple et moins chère avec l'inconvénient de la liquidité (private equity)



3. La fiscalité

3.1. En France :

a. En cas de rachat :

Résident fiscal français (pour mémoire) :



	Entre 0 et 4 ans	Entre 4 et 8 ans	Après 8 ans
Avant le 27/09/2017	52,20% 35 % + 17,20 %	32,20% 15% + 17,20 %	24,70% 7,5 % + 17,20 % (Abattement de 4 600 € ou 9 200 €)
PFU*	30 % 12,8 % + 17,20 %	30 % 12,8 % + 17,20 %	24,70% En dessous de 150 000 € 30 % Au-delà de 150 000 € (Abattement de 4 600 € ou 9 200 €)

*Prélèvement Forfaitaire Unique

** ou choix du **barème de l'Impôt sur le Revenu**

3. La fiscalité

3.1. En France :

a. En cas de rachat :

Français de l'étranger :

Spécificités de la fiscalité des rachats pour les non résidents :

- Pas d'option pour l'imposition au barème progressif de l'Impôt sur le Revenu
- Pas d'abattement de 4.600€ (ou 9.200€ pour un couple) pour les contrats de plus de 8 ans
- Pas de prélèvements sociaux de 17,2% sous réserve de justifier de son statut de non résident fiscal au moment du rachat
- En présence d'une convention internationale applicable, ces prélèvements peuvent être réduits voire annulés.



3. La fiscalité

3.1. En France :

a. En cas de rachat :

Français de l'étranger :

Intérêts liés à des versements réalisés jusqu'au 26/09/2017

Date de souscription du contrat	Imposition
Inférieure à 4 ans	35%
Entre 4 et 8 ans	15%
Supérieure à 8 ans	7,50%

Intérêts liés à des versements réalisés à compter du 27/09/2017

Date de souscription du contrat ☐	Part de l'encours < 150 000 € ☐	Part de l'encours > 150 000 €
Inférieure à 4 ans	12,80%	12,80%
Entre 4 et 8 ans	12,80%	12,80%
Supérieure à 8 ans	7,5%	12,80%

3. La fiscalité

3.1. En France :

Résident fiscal français :

Article 990 I du CGI : sommes versées < 70 ans

Chaque bénéficiaire désigné au contrat bénéficie d'un abattement de **152 500 €** sur le capital décès.

Si la valeur du contrat est > à 152 500 €, un prélèvement de 20% est effectué sur la part taxable de chaque bénéficiaire jusqu'à 700 000 € puis 31,25% si la somme est > à 700 000 €.

Article 757 B du CGI : sommes versées > 70 ans

L'ensemble des bénéficiaires désigné au contrat bénéficie d'un abattement de **30 500 €**.

Au-delà les sommes sont soumises au barème des droits de succession.

b. Lors de la transmission :

Date de souscription du contrat	Primes versées < 13/10/1998		Primes versées > 13/10/1998	
	Avant 70 ans	Après 70 ans	Avant 70 ans	Après 70 ans
Avant le 20/11/1991	Exonération (y compris pour les versements effectués après 70 ans)		990 I	
Entre le 20/11/1991 et le 13/10/1998	Exonération	757 B	990 I	757 B
Après le 13/10/1998	Sans objet		990 I	757 B

3. La fiscalité

3.1. En France :

b. Lors de la transmission :

Français de l'étranger :

Les sommes versées avant 70 ans sur un contrat souscrit par un non-résident sont transmises à un bénéficiaire sans fiscalité, à la double condition suivante :

- Au moment de son décès, l'assuré n'est pas fiscalement domicilié en France
- Au moment du décès, le bénéficiaire n'est pas fiscalement domicilié en France et ne l'a pas été pendant au moins 6 ans au cours des 10 années précédant le décès

Dans le cas contraire, le régime normal s'applique.



3. La fiscalité

3.2. Au Luxembourg :

La transparence fiscale :

L'Etat luxembourgeois ne prélève aucune taxe ou prélèvement à la source sur les contrats d'assurance-vie nationaux.

C'est donc le régime fiscal du pays de résidence qui s'applique.

Cela veut dire pour un résident fiscal français hors de France il n'y a aucune fiscalité confiscatoire.



3. La fiscalité

France vs Luxembourg ⇒ *Match nul*



Pour un résident fiscal français, la fiscalité est la même que le contrat soit français ou luxembourgeois

Pour les Français hors de France, net avantage au Luxembourg.



4. Autres aspects



Formalités administratives

Déclarations fiscales

Traitement des successions



⇒ Plus compliqué et plus administratif au Luxembourg

France vs Luxembourg ⇒ *Avantage France*

5. Pourquoi choisir Maubourg Patrimoine ?

Histoire

Depuis 40 ans, Maubourg Patrimoine est un cabinet indépendant spécialisé dans le conseil aux familles, aux professions libérales et aux chefs d'entreprises.

Une longue histoire d'amour avec les Français expatriés (depuis 2008).

Le cabinet est composé d'une douzaine de professionnels.

Plus de 2 000 clients et 300 millions d'€ d'actifs sous gestion dont 50 millions d'€ gérés par le Pôle International.



Le Dirigeant : Patrick FONTAN

Fondateur du groupe Financière Maubourg (Maubourg Patrimoine et Maubourg Entreprise (2012). Groupe familial, indépendant, de taille moyenne pour rester proche de ses clients

- **Private Equity** : Directeur Associé Fonds Investissement 2008 – 2012.
- L'un des créateurs et dirigeant (pour la partie immobilier et financement) **de la Compagnie 1818** (aujourd'hui Natixis Wealth Management) 2004 – 2008.
- Développement d'une ligne d'activité sur la **clientèle fortunée** au Crédit Foncier (2000-2004) cédée au groupe BPCE en 2004.
- Direction de l'activité de **financement des Professionnels de l'Immobilier** au Crédit Foncier (1994 – 2000).
- Directeur des Risques Professionnels de l'Immobilier (1990-1994) au Crédit Foncier.



Le Directeur des Affaires Internationales : Steph NGUIMBI



20 ans d'expérience dans le Conseil Financier

- **Directeur Commercial** Société de Gestion Private Equity (Thomas Lloyd)
- **Senior Private Banker au Luxembourg** : Banque Internationale du Luxembourg – BNP Paribas
- **Banquier Privé** en France

Christophe PIOT ROLLAND

Représentant du Cabinet Maubourg Patrimoine au Portugal

cprconseils@gmail.com



Aline SOUZA

Responsable couverture santé clientèle expatriés

a.souza@maubourg-patrimoine.fr

- **Implantations** : Paris, Valence (Lyon), Bordeaux, Côte d'Azur

- **Courtier en Assurance et Réassurance**

- ⇒ Assurance-Vie
- ⇒ Santé individuelle
- ⇒ IARD
- ⇒ Entreprises (santé, construction, ...)



CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

- **Conseil en Investissement Financier**

- ⇒ Private Equity
- ⇒ SCPI
- ⇒ Compte Titres : en France, au Luxembourg, aux Etats Unis

- **Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Placement**

- **Agent Immobilier** (carte de transactions T Loi Hoguet)

En conclusion

⇒ 3 bonnes raisons de travailler avec Maubourg Patrimoine

- **Une expérience de terrain** dans le private equity, l'immobilier, les crédits, la finance, l'assurance.
- **Un accompagnement local** pour les Français d'Afrique et du Portugal par une équipe dédiée et un Directeur Commercial à votre service pour tous vos besoins : placements, protection sociale, transmission.
- **Un cabinet indépendant** sans lien avec d'autres groupes financiers.

Des questions ?



Utilisez la fonction « chat » sur Zoom

Prendre contact avec Maubourg Patrimoine :

☎ 01.42.85.80.00

✉ info@maubourg-patrimoine.fr

