

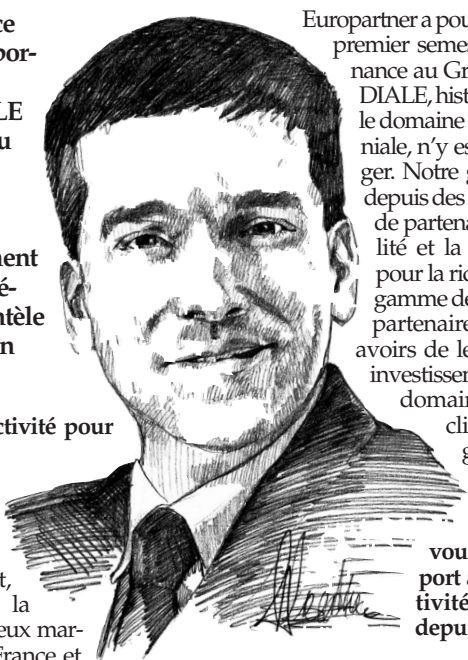
# « Les assureurs luxembourgeois deviennent des concurrents directs des acteurs domestiques »

**R**encontre avec Fabrice SAUVIGNON (cf. portrait), Directeur Général de LA MONDIALE EUROPARTNER, filiale du Groupe AG2R LA MONDIALE, établie au Luxembourg, spécialisée dans la conception, le développement et la gestion de produits d'épargne destinés à une clientèle internationale possédant un patrimoine important.

**Quel est le bilan de votre activité pour l'année 2013 et début 2014 ?**

Ces dernières années ont été marquées par une stabilité de la collecte pour l'ensemble du secteur de l'assurance vie et, dans le même temps, par la montée en puissance de ses deux marchés principaux que sont la France et l'Italie.

Dans ce contexte, le Groupe AG2R LA MONDIALE a connu au Luxembourg une croissance supérieure au marché du fait de son positionnement sur ces deux marchés portant ainsi ses encours au-delà de 8 MdEUR au 31 décembre 2013. La Mondiale



Europartner a poursuivi cette tendance au premier semestre 2014. Son appartenance au Groupe AG2R LA MONDIALE, historiquement leader dans le domaine de l'assurance patrimoniale, n'y est sans doute pas étranger. Notre groupe a mis en place, depuis des décennies, des relations de partenariat basées sur la stabilité et la confiance. C'est aussi pour la richesse et la qualité de sa gamme de fonds garantis que nos partenaires nous confient les avoirs de leurs clients. Enfin, nos investissements continus dans le domaine des services à nos clients constituent un gage de confiance pour l'avenir.

**Comment expliquez-vous le contraste par rapport à un marché dont l'activité est plutôt stable depuis trois ans ?**

C'est essentiellement sur le terrain de l'expertise, de l'amélioration constante de la qualité de service et d'une offre de produits adaptée aux besoins des clients que La Mondiale Europartner gagne des parts de marché. Plus structurellement, les acteurs appartenant à des groupes fortement implantés dans les plus gros marchés domestiques de l'Union

européenne et ont vu leur croissance se démarquer ces dernières années. Les politiques très rigoureuses de ces acteurs en termes de risk management et de conformité sont aussi de nature à rassurer les distributeurs sur la pérennité leur environnement de travail.

**Quels sont les nouveaux défis du secteur Assurances ?**

L'avenir en Europe de l'assurance-vie luxembourgeoise est prometteur. La formation d'un marché européen de l'assurance avec des opérateurs transfrontaliers de taille significative ne fait plus l'ombre d'un doute. Les assureurs luxembourgeois deviennent donc des concurrents directs des acteurs domestiques sur les segments haut de gamme de la clientèle. Les assureurs vie luxembourgeois devront dans ce cadre renforcer et faire valoir leurs avantages en termes de sécurité pour le client, de possibilité d'investissement et de mobilité pour l'assuré.

**Qu'est-ce que la directive solvabilité II va réellement changer pour votre métier et les assurés ?**

Le nouveau régime prudentiel solvabilité 2 renforce de manière très significative les exigences vis-à-vis des opérateurs d'assurance en termes de dispositif de risk management. Ceci va très certainement renforcer la solidité, déjà très bonne, du secteur européen de l'assurance. La mise en place prochaine de ce nouveau régime a été largement préparée par les principaux acteurs du marché. En revanche,

les coûts associés importants constitueront certainement un facteur supplémentaire de concentration du secteur luxembourgeois.

**Comment ont évolué les besoins des assurances en termes de prestations d'intégration et d'externalisation ?**

Le secteur luxembourgeois de l'assurance peut s'appuyer sur un bassin de prestataires externes qui peuvent fournir un accompagnement de qualité dans l'adaptation aux évolutions réglementaires et dans les chantiers d'industrialisation. Ceci constitue même une véritable spécialité de la Place qui est d'autant plus vitale que le besoin est important au regard de la taille de la majorité des acteurs. La récente loi portant sur les professionnels de l'assurance est indéniablement un facteur d'amélioration de son environnement de travail.

**Ces nouveaux défis vont donner naissance à des projets de taille nécessitant des investissements importants.**

**Quels sont vos principaux objectifs pour 2014 et quels sont vos projets pour le futur ?**

La Mondiale Europartner va continuer à se renforcer dans les marchés dans lesquels elle opère déjà. Elle continuera à innover dans le domaine des produits mais aussi dans la gamme des services apportés à nos partenaires qui recherchent un environnement de travail stable et complet.

## Engagement philanthropique et assurance vie

# « Philan-Vie », une façon judicieuse d'utiliser l'assurance vie

**L'**engagement philanthropique est une thématique qui semble s'implanter de manière durable dans le secteur financier. Les fondations enregistrent une hausse marquée de collectes et ce dans un contexte économique difficile. Cette dynamique de générosité provient de nouvelles générations de donateurs ayant peu, ou pas du tout, d'héritiers et qui choisissent de soutenir des causes qui leur tiennent à cœur.

Les professionnels du secteur financier, de leur côté, ont compris que ces dons sont un outil de planification fiscale et successorale avantageux non seulement pour la collectivité, mais aussi pour leurs clients. Pourtant, lorsqu'une institution bancaire aborde, dans le cadre de la transmission patrimoniale, la thématique de la fondation, les clients ne sont généralement pas au fait des particularités de cette structure juridique et ne pensent pas y avoir accès.

**FARAD, a élaboré un contrat d'assurance sur-mesure désigné « Philan-Vie » en combinant la constitution d'une fondation abritée sous l'égide de la Fondation de Luxembourg.**

Cette solution, qui utilise la flexibilité d'un contrat d'assurance vie, permet à une clientèle aisée et à ses conseillers de planifier l'exécution d'un engagement philanthropique sans difficultés.

L'assurance vie est bien plus qu'un produit d'épargne, c'est un moyen de transmettre son patrimoine. Désigner une fondation comme bénéficiaire des prestations décès, c'est tout-à-fait possible. Quel que soit le contrat, il contient une clause bénéficiaire qui permet au souscripteur de choisir librement les personnes physiques et morales qui seront bénéficiaires des prestations décès.

**« Philan-Vie » formalise la volonté du client soucieux de la bonne destination de son patrimoine.**

Le client souscrit la police d'assurance et signe parallèlement une convention avec la Fondation de Luxembourg constituant une fondation abritée sous égide. Cette convention précise que la Fondation de Luxembourg s'engage à constituer une fondation dormante qui deviendra active le jour par le capital décès libéré au décès de l'assuré. Le preneur d'assurance aura pris soin de désigner comme bénéficiaire du capital décès la fondation abritée dormante constituée sous l'égide de la Fondation de Luxembourg.

Une fondation d'intérêt public est ainsi créée post-mortem avec engagement par la Fondation de Luxembourg de la gérer au nom et selon les volontés du donateur comme défini lors de la convention de constitution. Un comité de gestion et de contrôle est mis en place en vue de superviser l'administration de la fondation abritée et de son patrimoine à long terme. Si les montants en jeu ne sont pas suffisants, les montants pourront être arbitrés à la dotation de fondations existantes et œuvrant dans le domaine que le client souhaite soutenir.

### Avantages

Du vivant du client, le patrimoine placé dans un contrat « Philan-Vie » est toujours accessible. Cela signifie qu'à tout moment, pour quelque raison, des montants peuvent être prélevés. Le client garde ainsi de son vivant une action et une flexibilité maximale sur son patrimoine. Au niveau fiscal, en cours de contrat, le patrimoine versé dans la police d'assurance s'apprécie dans un cadre fiscal privilégié.

Au décès, le patrimoine défini est versé selon la clause bénéficiaire et n'est donc pas versé aux héritiers (ou en l'absence d'héritier) ni à l'État, mais à la fondation. Le client réalise ainsi son propre vœu de succession, éventuellement en parallèle à sa succession familiale. Au niveau fiscal, la prestation d'assurance est versée à la fondation d'utilité publique, fondée avec exonération de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur la succession. Ce capital dont bénéficiera la fondation pour réaliser son objet est donc plus élevé par cet effet d'exonération fiscale.

Le client peut suivre trois objectifs avec le contrat « Philan-Vie »:

- Il sépare des parts du patrimoine pour la création ultérieure d'une fondation au moment du décès.
- Il peut laisser accroître ce patrimoine séparé en bénéficiant d'une exonération d'impôts.
- Il peut à tout moment disposer de ce patrimoine dans le contrat d'assurance et dispose alors d'une flexibilité maximale.

Le contrat « Philan-Vie » permet au donateur de régler son engagement philanthropique sans les obstacles de la remise et de la transmission du patrimoine du vivant.

### En pratique

**Situation:** Monsieur Schmidt, 60 ans, marié, sans enfant, est résident luxembourgeois. La vente de son entreprise lui a rapporté une somme importante. Il veut placer 1.000.000 EUR pour sa prévoyance de retraite ainsi que celle de sa femme pour pouvoir financer ses dernières années de vie. Il souhaite régler sa succession de son vivant et créer une fondation dormante d'utilité publique après la mort des époux pour y transférer le capital restant.

**Solution:** Monsieur Schmidt et son épouse contractent une assurance « Philan-Vie » pour la prévoyance de retraite personnelle en qualité de preneurs d'assurance et de personnes assurées. Conformément aux conditions d'assurance, au décès d'une personne assurée, le partenaire survivant reprend seul le contrat en qualité de preneur d'assurance. Le bénéficiaire de la police prévoit par convention séparée la création d'une fondation dans le cas de la prestation décès du contrat d'assurance (lors du décès de la dernière personne assurée).

**Cas 1:** Monsieur et Madame Schmidt résilient l'assurance 20 ans après la souscription. Résultat: Le rachat au Luxembourg est exonéré d'impôt car l'assurance a été contractée au moins dix ans auparavant.

**Cas 2:** La police n'a pas été dissoute. Monsieur Schmidt décède au bout de 5 ans et son épouse au

bout de 15 ans. La police est ainsi à échéance au bout de 15 ans. La valeur du contrat au bout de 15 ans s'élève à 2.000.000 EUR.

**Résultat au bout de cinq ans:** Le transfert de la moitié de la police à Madame Schmidt est exonéré d'impôts sur le revenu et sur la succession en première ligne.

**Résultat au bout de 15 ans:** La police est exigible, la fondation d'intérêt public est créée sur demande des époux et dispose d'une dotation exonérée

d'impôts d'un montant de 2.000.000 EUR pour une utilisation permanente des revenus selon les objectifs de la fondation déterminés par les époux Schmidt.

**« Philan-Vie »** – Spiritus rector, Stefan Fank, FARAD International S.A.

*Nous vous invitons à la présentation du concept « Philan-Vie » lors de la 8<sup>ème</sup> Table Ronde FARAD qui aura lieu le 18 septembre 2014: lien pour s'inscrire <http://www.farad.lu/evnement>*



**PRIVATE LIFE INSURANCE «INTERMÉDIATION»**  
**LES ASSURANCES SUR LA PLACE FINANCIÈRE DE LUXEMBOURG**  
**HORIZON 2015-2017**  
**LES SOLUTIONS « TAILOR MADE »**

FARAD International SA organise cet évènement en 8<sup>ème</sup> édition pour assurer le bon suivi des dernières évolutions, au niveau du marché de l'assurance vie luxembourgeoise et internationale.

FARAD s'engage à vous présenter un programme riche en thèmes actuels pour savoir saisir les opportunités de l'intermédiation en assurance dans un environnement en constante évolution.

### HIGHLIGHTS

- Interventions ouvertes avec une interview au Mr Victor Rod, Directeur Général du Commissariat aux Assurances
- Panel de discussion exclusif CEO – compagnies d'assurances
- Dans nos masterclass nous aborderons les solutions « Tailor made » pour les différents marchés européens et non - européens
- Masterclass special – marché Italien et Voluntary Disclosure

### INVITATION À SUIVRE

 **FARAD INTERNATIONAL S.A.**  
 PRIVATE LIFE INSURANCE BROKER

**JEUDI**  
**18 SEPT.**  
**2014**  
 8.00 - 18.00  
 CHAMBRE  
 DE COMMERCE  
 LUXEMBOURG