

D&O L'AGEFI

Supplément publié dans
l'édition de L'AGEFI ACTIFS
du 18 octobre 2024

ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE, MYTHES ET RÉALITÉS

- LA SÉCURITÉ DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG EST PLÉBISCITÉE
- LA COLLECTE REBONDIT
- LA CLIENTÈLE SE DIVERSIFIE



Florent
ALBERT

Managing director Europe,
Lombard International
Assurance SA



LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE



Laurent
GAYET

Deputy CEO AXA Wealth
Europe



Marc
HENGEN

Administrateur délégué
de l'ACA



Paul
LECOUBLET

Directeur général
de Generali Luxembourg



Loïc
LE FOLL

Membre du comité exécutif
groupe, responsable épargne
patrimoniale



AG2R LA MONDIALE
Épargne patrimoniale

SÉCURITÉ ET EXPERTISE : UNE COMBINAISON ATTRAYANTE

L'assurance-vie luxembourgeoise combine de multiples atouts et se positionne comme une enveloppe complémentaire de l'assurance-vie française pour les clients en quête d'expertise patrimoniale, de stabilité et de sécurité pour placer leurs capitaux.

Certains mythes ont la vie dure... Alors que les projecteurs médiatiques sont braqués vers l'assurance-vie luxembourgeoise depuis cet été, certains néophytes y voient une porte de sortie pour échapper à l'impôt, dans le cas où sa charge s'alourdirait dans l'Hexagone au cours des prochains mois. Pourtant, le Grand-Duché n'offre pas d'avantage évident sur ce plan, le contrat luxembourgeois étant neutre fiscalement. «*Les épargnants qui auraient envie de se tourner vers un contrat luxembourgeois pour éviter de subir par des changements fiscaux un peu abrupts en France risquent d'être déçus*», souligne Paul Lecoublet, directeur général de Generali Luxembourg. *Ce n'est pas forcément une raison valable d'opter pour l'assurance-vie luxembourgeoise, qui est soumise à la fiscalité de la résidence fiscale du client. Donc, pour un résident fiscal français, c'est la fiscalité française qui s'applique.*» Des attraits fiscaux peuvent certes exister pour certains profils de

clientèles mais ils concernent des cas spécifiques. «*Quand on détient un contrat luxembourgeois, on possède un actif à l'étranger*», explique Laurent Gayet, deputy CEO d'AXA Wealth Europe. *Ce n'est pas neutre sur certains régimes fiscaux comme celui des impatriés, l'application des règles de transmission (donations et successions) ou encore l'application des retenues à la source. Donc pour un résident français, on ne vient pas au Luxembourg pour des motivations fiscales mais cela peut néanmoins offrir des avantages dans certains cas.*»

Ce point précisé, les raisons valables de s'intéresser à l'assurance-vie luxembourgeoise ne manquent pas. D'ailleurs, les épargnants français ne s'y sont pas trompés puisqu'ils sont clients du Luxembourg depuis de nombreuses années. «*Il y a en ce moment beaucoup de bruit médiatique autour de l'assurance-vie luxembourgeoise mais l'engouement pour le produit existe depuis de nombreuses années*»,

rappelle Loïc Le Foll, membre du comité exécutif du groupe AG2R La Mondiale, responsable de l'épargne patrimoniale et directeur général de La Mondiale Europartner. Les flux de collecte sont là pour le prouver. «*Nous assistons à un effet de booster conjoncturel pendant les élections et les crises mais l'attrait du Luxembourg pour les Français est une réalité plus structurelle*», assure Laurent Gayet. *La France est en effet la première clientèle du Luxembourg avec des collectes évoluant entre 9 et 11 milliards d'euros par an. Elle représente environ 40% de la collecte et arrive très loin devant l'Italie et la Belgique.*»

Dans le contexte actuel, c'est essentiellement la sécurité offerte par le Grand-Duché qui est valorisée. «*Chaque fois qu'il y a des élections et, plus généralement, des changements dans un pays voisin, il y a beaucoup de questions qui émergent sur les évolutions fiscales et réglementaires à venir*», observe Marc Hengen, administrateur délégué à l'Association



des compagnies d'assurances et de réassurances du Grand-Duché de Luxembourg (ACA). *Dans ces conditions, la stabilité offerte par le Luxembourg rassure.*» Le pays offre en effet un environnement protecteur, sécuritaire et constant apprécié des souscripteurs. *«Parmi les éléments qui expliquent le succès que connaît l'assurance-vie luxembourgeoise depuis tant d'années, le premier d'entre eux réside bien évidemment dans la combinaison du « triangle de sécurité » (lire page 7, NDLR) et du super-privilège»,* pointe Paul Lecoublet. En cas de faillite d'une compagnie d'assurances luxembourgeoise, ce régime de protection unique permet, d'une part, de protéger les avoirs des souscripteurs et, d'autre part, de conférer aux clients le statut de créanciers privilégiés de premier rang. En France, une garantie existe, mais elle est plafonnée à 70.000 euros. Au-delà de cette spécificité, *«les clients stressés par les événements conjoncturels ont besoin de diversifier leurs actifs,* rapporte Laurent

Gayet. Cela ne passe pas forcément par une délocalisation mais par le fait de placer des capitaux à l'étranger. Dans ce cas de figure, l'assurance-vie luxembourgeoise est le réceptacle privilégié car il n'existe en fait pas de produit concurrent.»

Mais si les épargnants fortunés se tournent depuis longtemps vers le Luxembourg, c'est aussi parce que le pays dispose d'autres atouts. *«L'attrait du Luxembourg repose aussi sur son écosystème : il y a l'assurance mais aussi toute une industrie des services financiers, qui est très importante et qui permet d'attirer des expertises dont bénéficie l'assurance-vie,* signale Florent Albert, managing director Europe chez Lombard International Assurance. *Cette concentration de talents est, in fine, très intéressante pour le client français qui profite de compétences en matière d'investissement, d'ingénierie patrimoniale, etc.»* Cet écosystème permet de traiter des dossiers sophistiqués et de cibler des problématiques patri-

moniales plus complexes qu'avec un contrat français. *«Depuis le départ, l'assurance-vie luxembourgeoise fait face à la complexité,* remarque Loïc Le Foll. *Les premiers souscripteurs sont venus avec des problématiques bien spécifiques : il s'agissait de transfrontaliers, des personnes avec des enjeux de mobilité géographique, etc. C'est donc inhérent à la création du produit. Et nous avons développé de plus en plus notre capacité à traiter cette complexité au fur et à mesure que les différents marchés se sont développés, en France, en Italie, en Belgique...»*

Cette population privilégiée naturellement des supports d'investissement plus risqués. *«La possibilité, au Luxembourg, de bénéficier d'une expertise très importante pour les clients patrimoniaux repose sur deux éléments : l'expertise et le champ des possibles en unités de compte, qui est extrêmement large et qui va bien au-delà des évolutions récentes en France permises par la loi Pacte et la loi Industrie verte»,* expose Paul Lecoublet. Cette expertise

financière permet en outre à l'enveloppe d'être bien positionnée pour répondre à de nouveaux besoins, liés à des orientations de long terme. « Deux tendances de long terme sont à l'œuvre, rappelle Laurent Gayet. Tout d'abord, on estime que 15 à 20 milliards de dollars vont être transmis à la nouvelle génération d'ici 2030-2035. L'assurance-vie luxembourgeoise va servir de réceptacle naturel pour ces capitaux souvent disséminés dans plusieurs juridictions. En outre, l'allongement de la durée de vie favorise le recours aux unités de compte. Aujourd'hui, quand vous recevez un couple de 65 ans, il y a 50 % de probabilité que l'un d'entre eux vive encore 25 ans. En termes de gestion financière, cela a un impact car cet horizon de placement favorise la prise de risque. »

A la volonté de se diriger vers des supports non garantis mais potentiellement plus rentables que le fonds en euros pour des investissements de long terme, s'ajoute l'envie de diversifier au maximum ses placements. « Chez Lombard International Assurance, environ 60 % de notre activité provient des banques privées ou des services de gestion de fortune de ces banques, qui sont le point d'entrée pour nos clients. Il est très intéressant de voir qu'aujourd'hui, il y a une volonté très claire de diversification, tant sur le plan géographique qu'en matière de classes d'actifs, assure Florent Albert. Et bien sûr, le non-coté s'est fortement développé depuis quelques années. Aujourd'hui, les allocations contiennent systématiquement du private equity, pour un pourcentage qui peut aller jusqu'à 65 % dans un contrat d'assurance-vie et 90 % pour un contrat de

capitalisation. Mais il y a des conditions, notamment de détenir un patrimoine de valeurs mobilières d'au moins 1,25 million d'euros et d'investir un minimum de 250.000 euros au sein du contrat d'assurance-vie. »

L'assurance-vie luxembourgeoise va même un cran plus loin puisqu'elle permet, au sein du contrat, de diversifier non seulement ses supports mais aussi ses partenaires. « C'est le produit multi par excellence, s'amuse Laurent Gayet. Multigestionnaires, multidépositaires et multidevises. » « Ainsi il est possible de cumuler, par exemple, une banque dépositaire en France avec un gestionnaire français, une banque dépositaire au Luxembourg, voire même une banque dépositaire et un gestionnaire en Suisse », développe Loïc Le Foll. Lors de périodes de fortes inquiétudes géopolitiques, cette possibilité de combiner différentes devises et dépositaires est particulièrement appréciée par les souscripteurs les plus fortunés.

Ces nombreux atouts mentionnés, l'assurance-vie luxembourgeoise ne doit néanmoins pas s'envisager comme la remplaçante de l'enveloppe française, ces deux offres étant, au contraire, complémentaires. « En France, une grande partie de l'assurance-vie, qui correspond à une épargne patrimoniale, est réalisée sur le fonds en euros, justifie Loïc Le Foll. Bien que certains groupes exerçant à Luxembourg disposent d'un tel support, ce ne peut pas être la motivation première pour y ouvrir un contrat, d'autant que la plupart des fonds en euros luxembourgeois sont réassurés



en France, ce qui leur confère une performance inférieure à celle offerte dans l'Hexagone. » Le choix d'un contrat luxembourgeois concerne donc surtout la part de clientèle désireuse d'investir en unités de compte. « L'encours de l'assurance-vie en France représente environ 1.900 milliards d'euros dont 30 % d'unités de compte, relève Paul Lecoublet. Un chiffre qui confirme que ces sommes intègrent de la clientèle retail, patrimoniale et 'affluent' et sont principalement orientées vers le fonds garanti. Au Luxembourg, l'encours s'élève à 234 milliards d'euros, soit un huitième du marché français, mais placé à 80 % en unités de compte. » En outre, l'enveloppe luxembourgeoise ne propose pas certaines options propres au produit français, tels que les versements programmés ou les avances, qui ne correspondent pas aux besoins de sa clientèle. Il n'en demeure pas moins que le Grand-Duché cherche à s'adapter aux évolutions de sa clientèle. « Nous assistons à une féminisation de la gestion de l'épargne, qui va aller croissant, pointe Laurent Gayet. Cette tendance a une double implication : la recherche de davantage de sécurité, puisque les femmes font généralement preuve de plus d'aversion au risque, mais, dans le même temps, elles ont plus d'appétence pour l'accompagnement patrimonial. Cela nous permet de valoriser notre ingénierie patrimoniale et financière pour mieux nous différencier. »

FONDS EN EUROS VS UNITÉS DE COMPTE : UN RÉÉQUILIBRAGE À VENIR

Après une année 2023 en demi-teinte, l'assurance-vie luxembourgeoise connaît, sur les six premiers mois de 2024, un retour à meilleure collecte. Les versements ont dépassé les 13 milliards d'euros sur le premier semestre, avec une particularité : c'est la collecte sur les fonds en euros qui a été la plus dynamique. Un phénomène à analyser au regard de l'évolution de l'environnement de marché ces dernières années. « Il faut rappeler le contexte très spécifique dans lequel nous évoluons depuis la crise du Covid, souligne Marc Hengen. Nous étions dans une situation de taux d'intérêt négatifs, nous avons vécu une crise financière courte et sévère et une reprise post-Covid accompagnée d'un accroissement très rapide des taux d'intérêt. Sans parler des incertitudes géopolitiques qui se sont aggravées avec la guerre en Ukraine. Ce sont des situations compliquées qui ont une influence sur les choix des investisseurs et donc sur les compagnies d'assurances. » Ces dernières ont dû s'adapter pour rester attractives sur le marché. « Entre fin 2022 et début 2023, nous avons été confrontés à une hausse des taux d'intérêt rapide et donc à une concurrence nouvelle des produits bancaires, en particulier des dépôts à terme, relate Loïc Le Foll. Ces derniers offraient des rémunérations extrêmement intéressantes : début 2023, ils affichaient des taux de 4,5-5 %. De ce fait, les assureurs qui disposaient de fonds en euros ont décidé d'utiliser une partie de leurs réserves pour offrir des conditions attrayantes à leurs clients en ayant recours à des mécanismes de bonus, afin de rester compétitifs. Ces offres sont pilotées très finement en fonction de l'environnement de marché. »

Cela s'est traduit par une progression de 160 % sur un an des versements sur les fonds en euros au premier semestre 2024, le support garanti ayant accaparé 45 % des flux de collecte. « C'est certes élevé par rapport à la moyenne habituelle qui se situe plutôt autour de 20-25 % de fonds en euros dans la collecte, mais ce n'est pas un raz-de-marée tel qu'on a pu l'observer en France sur la clientèle patrimoniale », commente Paul Lecoublet.

La situation devrait se normaliser dans les prochains semestres, pour différentes raisons. « Nous avons été réactifs face à la remontée brutale des taux mais cela ne modifie pas notre stratégie de long terme, qui repose sur les unités de compte, estime Laurent Gayet. Ces dernières représentent chez AXA Wealth Europe 80 % des encours. Les politiques commerciales auront donc nécessairement une fin. Cela signifie que nous avons une politique plus sélective sur l'accès à notre fonds en euros. Nous sommes actuellement beaucoup plus enclins à proposer du fonds en euros pour des personnes physiques. »

Par ailleurs, les taux devraient poursuivre leur décline dans les prochains mois et la clientèle attirée par les unités de compte devrait revenir plus largement sur le

marché. « L'instabilité géopolitique et cette augmentation massive des taux ont pesé énormément sur le marché des fusions-acquisitions avec un quasi-assèchement du crédit, pointe Florent Albert. Ce marché s'est fortement contracté pendant plus de douze mois. Or ces événements de liquidité fournissent beaucoup d'opportunités d'investissement sur l'assurance-vie luxembourgeoise pour des patrimoines conséquents avec des besoins précis, qui sont la cible de clientèle d'une compagnie comme la nôtre, focalisée sur le high ou l'ultra-high-net-worth. Or nous voyons en ce moment un retournement de la courbe des taux et le retour des transactions à effet de levier, ce qui me rend assez optimiste pour la fin de l'année et pour 2025. »

Enfin, les assureurs doivent aussi ménager leurs réseaux de distribution. « Nous sommes tous en distribution intermédiée via des banques privées et des gestionnaires de fortune, rappelle Loïc Le Foll. Les taux boostés ont permis de répondre à une demande mais nous sommes désormais arrivés à des niveaux qui fragilisent la gestion obligatoire de ces mêmes établissements. Cela va favoriser un rééquilibrage dans les prochains mois, au cours desquels les opérations de boost vont progressivement se réduire. »

UNE COLLECTE DYNAMIQUE MAIS ATYPIQUE

	S1 2023	S1 2024	EVOLUTION
Fonds en euros	2.321.547.896	6.044.277.029	+160,36 %
Unités de compte	6.838.318.876	7.295.549.038	+6,69 %
Fonds de pension	41.955.815	40.760.241	-2,85 %
Total	9.201.822.587	13.380.586.307	+45,41 %

Source : Commissariat aux assurances



INTERVIEW

3 QUESTIONS À MARC HENGEN

Depuis deux ans, la compagnie FWU Life Insurance Lux SA, basée au Luxembourg, est en difficulté. Cet été, un cap a été franchi et le Commissariat aux assurances a bloqué les comptes de la société. Selon l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), le gendarme français de la banque et de l'assurance, 30.000 contrats sont concernés en France.



Que s'est-il passé cet été avec cet assureur-vie ?

FWU est une société de droit luxembourgeois, filiale d'un groupe allemand, qui est active depuis plus de 20 ans, notamment sur le marché des clients *retail* et intermédiés via un réseau de courtiers en France, en Belgique, en Italie et, dans une moindre mesure, en Allemagne et en Autriche.

Début juillet 2024, la société est allée voir le régulateur luxembourgeois pour lui dire qu'en vertu des dispositions de la directive Solvabilité 2, elle ne satisfaisait plus aux exigences de capital de solvabilité requis (SCR) et de minimum de capital requis (MCR). Et ce uniquement en raison des difficultés financières de sa maison mère, qui, du fait de son surendettement, a été déclarée en faillite par un tribunal allemand. La créance d'une cinquantaine de millions d'euros que la filiale avait sur la maison mère n'a de ce fait pu être prise en considération.

Sur ce, et c'est ce que prévoit la législation, la direction de FWU a eu un mois pour présenter un plan

afin de rétablir la situation. En parallèle, le Commissariat aux assurances a gelé les avoirs de la société luxembourgeoise, dont les comptes des banques et les capitaux d'un fonds d'investissement. Bloquer cet argent permet de le réserver au paiement des créances des clients et bénéficiaires d'assurance. Cela a parfois pu être compris comme une perte pour les clients mais ce n'est pas du tout le cas. Au contraire, le blocage a pour but de réserver cet argent aux clients.

Combien de temps cette épargne peut-elle rester bloquée ?

La société a présenté un plan de refinancement et le régulateur a jusqu'au mois d'octobre pour juger s'il est réaliste, avant de décider éventuellement d'autres mesures à l'encontre de cette société. Jusque-là, l'argent va rester bloqué : aujourd'hui, il n'est pas permis aux dirigeants de payer les prestations.

Parallèlement, une deuxième action avait été entreprise : celle de demander un sursis de paiement à tous

les créanciers. Le tribunal luxembourgeois l'a admis. Donc tous les autres créanciers sont dans la même situation que les clients, c'est-à-dire qu'ils ne sont pas payés, sauf exception pour les loyers et les salaires. Nous sommes en plein exercice des dispositions protectrices en faveur de clients prévues par le triangle de sécurité, et notamment par la convention tripartite qui autorise le régulateur à bloquer directement les comptes de FWU auprès des banques et fonds.

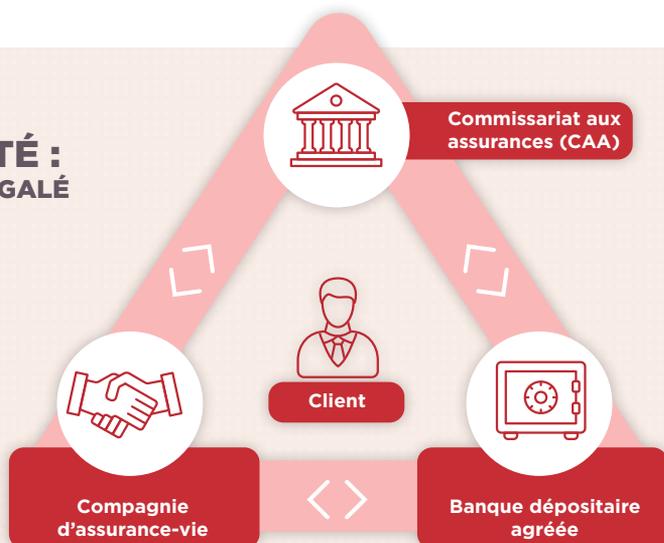
Quels sont les différents scénarios pour les prochains mois ?

Il n'y en a que deux. Soit le plan de refinancement de la société est accepté car il lui permet de respecter à nouveau les exigences en matière de ratios de solvabilité et elle pourrait reprendre son activité. Soit le Commissariat aux assurances peut demander la liquidation de l'entreprise. A ce moment-là, l'argent bloqué servira à payer les créances des clients. Les prochaines semaines seront décisives.

LE TRIANGLE DE SÉCURITÉ : UN MÉCANISME DE PROTECTION INÉGALÉ

Les souscripteurs de contrats d'assurance-vie luxembourgeois en unités de compte bénéficient d'un régime de protection unique, communément appelé le triangle de sécurité.

En effet, chaque assureur-vie luxembourgeois est légalement contraint de déposer l'ensemble des actifs représentatifs de ses engagements envers ses clients (les provisions techniques) auprès de banques dépositaires indépendantes. Chacune de ces banques dépositaires doit signer une convention de dépôt avec la compagnie d'assurances, convention devant être approuvée par le Commissariat aux assurances (le CAA - organe officiel luxembourgeois de surveillance du secteur des assurances).



Cet arrangement, connu sous le nom de Triangle de Sécurité, assure par ailleurs que les actifs représentatifs des provisions techniques sont, à tout moment, parfaitement séparés des autres avoirs de l'entreprise d'assurance, et logés sur des comptes bancaires différents. En cas de défaillance de l'assureur, l'autorité de contrôle a la possibilité de bloquer les comptes pour protéger les droits des souscripteurs.

L'AGEFI

UNE DÉMOCRATISATION... PAR NATURE LIMITÉE

Ouvrir l'accès à l'assurance-vie luxembourgeoise sans la dénaturer est un véritable défi pour les compagnies. D'autant que les particularités de l'enveloppe en font un produit particulièrement adapté aux investisseurs haut de gamme.

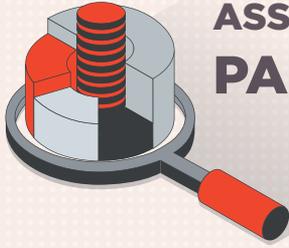
Bénéficier des atouts de l'assurance-vie luxembourgeoise n'est pas ouvert à tout le monde, même si l'accès à l'enveloppe tend à s'élargir. Il faut tout d'abord avoir des besoins cohérents avec ce que proposent ces contrats, et il faut malgré tout disposer d'une surface financière suffisante. *«Certains acteurs sur le marché luxembourgeois visent une clientèle retail mais ce ne sont pas ceux qui sont autour de la table aujourd'hui, commente Marc Hengen. Ici, les assureurs prévoient des dispositifs spécifiques qui sont liés au montant de la prime investie. C'est un élément clé qui fait la différence entre la clientèle qu'une compagnie sert ou ne sert pas.»* La plupart des assureurs distribuent leurs contrats via des intermédiaires. *«Nous travaillons avec les clients que nous apportent nos distributeurs, la segmentation résulte donc de ces derniers, déclare Loïc Le Foll. Le fait qu'il s'agisse de banques privées, de gestionnaires de fortune et de family offices explique que notre clientèle soit haut de gamme.»*

L'offre en elle-même attire de toute manière une clientèle plutôt aisée. *«L'assurance-vie luxembourgeoise dispose d'un arsenal d'outils très large : on peut y intégrer du*



fonds en euros, des fonds externes, un fonds interne dédié (FID) à travers lequel on choisira un asset manager et une banque dépositaire, un fonds d'assurance spécialisé (FAS) ou encore un fonds interne collectif (FIC), détaille Paul Lecoublet. Au sein de ces trois enveloppes (FID, FAS, FIC), il est possible de positionner beaucoup de sous-jacents différents. On va donc s'adresser à une clientèle patrimoniale désireuse d'utiliser au maximum les possibilités offertes par ce produit et de construire une allocation qui réponde à leurs besoins. Par ailleurs, l'assurance-vie luxembourgeoise a rattrapé son retard en termes de digital. Nous sommes désormais au même niveau que les assureurs français, voire au-delà. Cela permet de proposer à nos partenaires

des plateformes digitales dotées d'un certain degré d'automatisation permettant de déverser les informations collectées par nos partenaires dans nos systèmes de gestion. De ce fait, le champ des possibles en matière de cible de clientèle s'élargit un peu plus. L'automatisation nous permet de gagner du temps et donc de proposer des offres à une clientèle, non pas retail, mais que l'on peut qualifier 'd'affluent'. Néanmoins, il faut rappeler qu'un certain nombre de règles ont été fixées par le régulateur. Ainsi le seuil d'entrée au FID est fixé à 125.000 euros. Un client désireux de placer des fonds pour un montant inférieur à ce seuil peut accéder à l'assurance-vie luxembourgeoise mais il ne pourra pas disposer de toutes les possibilités offertes par l'enveloppe.»

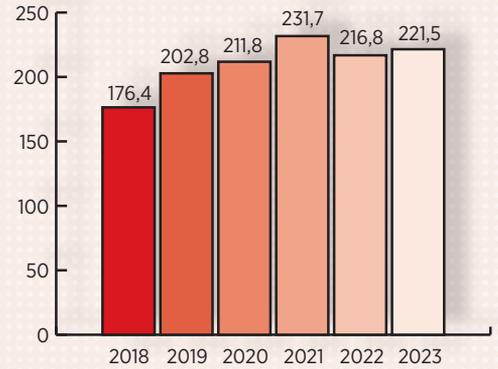


ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE PANORAMA

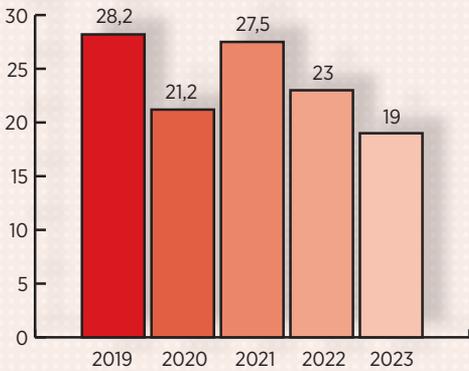
LES ENCOURS PROGRESSENT

Au cours des six dernières années, les actifs sous gestion ont progressé, passant de 176,4 milliards d'euros en 2018 à 221,5 milliards d'euros à fin 2023. Et ce malgré deux exercices compliqués (2022 et 2023), marqués par un contexte de fort rebond des taux d'intérêt, ne permettant pas de renouer avec le sommet de 2021.

Actifs sous gestion (en milliards d'euros)



Evolution de la collecte sur 5 ans (en milliards d'euros)

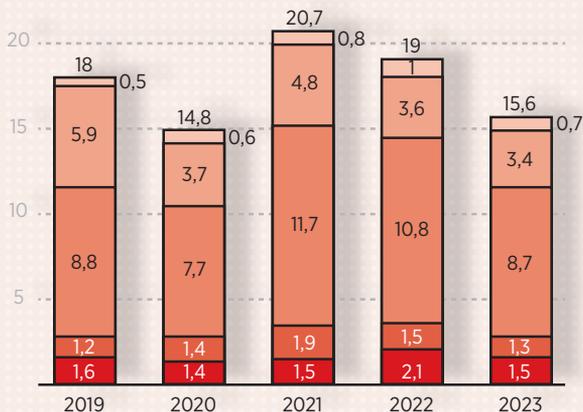
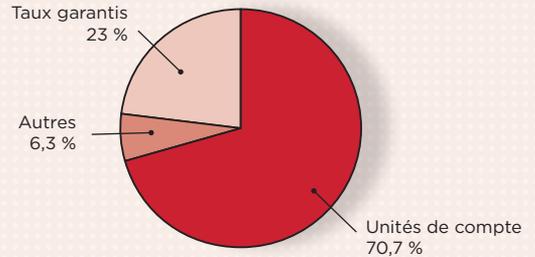


LA COLLECTE SOUFFRE DEPUIS DEUX ANS

L'an dernier, la collecte est passée sous la barre des 20 milliards d'euros. Mais l'exercice 2024 s'annonce prometteur puisque les six premiers mois de l'année ont permis d'enregistrer plus de 13 milliards d'euros.

LES UNITÉS DE COMPTE DOMINENT

La collecte des compagnies luxembourgeoises, dans le cadre de leurs activités internationales, s'est élevée à 18,7 milliards d'euros l'an dernier, en baisse de 19 % par rapport à 2022. Les unités de compte demeurent largement majoritaires, mais la part accordée au fonds en euros s'est significativement redressée l'an dernier pour représenter 22,9 % des actifs investis en 2023, contre 16 % en 2022.



(en milliards d'euros)

Source : Association des compagnies d'assurances et de réassurances du Grand-Duché de Luxembourg.

LA FRANCE, PREMIER MARCHÉ

Malgré une baisse de la collecte en 2022 et 2023, le marché français reste dominant, avec une part de marché totale de 47 % en 2022. Sur l'année écoulée, la collecte des clients français représente près de 9 milliards d'euros.





Chaque compagnie fixe son seuil d'entrée en fonction de son positionnement et de sa stratégie mais l'abaissement du ticket d'entrée trouve ses limites dans le modèle même de l'assurance-vie luxembourgeoise. «*Tout dépend des moyens opérationnels que nous devons mettre en face de chaque client : il est évident que nous ne pouvons pas accepter une prime à 150.000 euros qui nécessiterait de faire travailler des avocats ou des conseils externes générateurs de coûts, souligne Laurent Gayet. D'ailleurs, quand le FAS est entré en vigueur au Luxembourg, nous pensions que la gradation logique serait de positionner d'abord les FIC, puis les FID et les FAS. Finalement, nous nous sommes rendu compte qu'avec les problématiques juridiques et opérationnelles - notamment les passages d'ordres -, nous devions remonter les seuils d'accès au FAS.*» Par ailleurs, pour un même montant investi, les profils de risque peuvent être très différents. «*Les clients qui souscrivent une police d'assurance-vie peuvent avoir un patrimoine très différencié pour un même montant investi, pointe Florent Albert. Nos clients placent chez nous 5 % à 50 % de leur patrimoine.*»

Au-delà du ticket d'entrée, la clientèle recense aussi différents profils types : «*Nous avons*

de jeunes entrepreneurs ayant réalisé plusieurs LBO (leveraged buy-out), des familles fortunées, des cadres supérieurs qui se constituent un patrimoine grâce à des attributions d'actions, etc.», liste Laurent Gayet. Et depuis quelques années, certains segments de clientèle sont davantage représentés. «*Notre clientèle évolue, se rajeunit et donc ses besoins changent, constate Loïc Le Foll. Par exemple, il y a vingt ou trente ans, la portabilité du contrat existait déjà mais il y avait relativement peu de demande. Aujourd'hui, nous avons beaucoup de jeunes entrepreneurs de 30-35 ans qui ont fait fortune et qui envisagent de se délocaliser avec leur famille dans les prochaines années.*» Les sportifs de haut niveau rencontrent également ce type de problématique. «*L'évolution de notre clientèle reflète finalement le monde dans lequel nous vivons, signifie Florent Albert. Tous les rapports montrent que la création de richesse s'accélère dans le monde mais aussi qu'elle se concentre. Aujourd'hui, il y a aussi beaucoup plus d'interactions : les flux familiaux et financiers internationaux augmentent et se complexifient, ce qui rend la portabilité du contrat luxembourgeois particulièrement intéressante.*»

Attention, cette population est exigeante, et elle est soucieuse de la sécurité de ses données autant que de celle de ses capitaux. «*Comme nous réalisons 90 % de notre activité en dehors de notre territoire, nous avons intérêt à être bien digitalisés, expose Laurent Gayet. Mais le pendant de cette digitalisation, ou plutôt phygitalisation, c'est notre capacité à les accompagner tout au long de leur parcours et à mettre en place des dispositifs de sécurisation des données, car nos clients sont extrêmement vigilants quant à la confidentialité de celles-ci.*»

Cette clientèle haut de gamme est également très vigilante sur les tarifs. Eu égard à la nature des situations traitées et l'expertise qu'elles nécessitent, les frais de l'assurance-vie luxembourgeoise demeurent très raisonnables, estiment ainsi les spécialistes. «*L'enveloppe tarifaire appliquée, pour des produits avec une grande expertise dans leur contenu et un suivi dans la durée, est très bien positionnée, d'autant que nous sommes par ailleurs extrêmement réglementés, atteste Florent Albert. On parle d'une tarification comprise entre 20 et 50 points de base pour des contrats variant de quelques centaines de milliers à plusieurs millions d'euros. Si nous mettons cela en adéquation avec des frais de gestion classique, c'est une offre très concurrentielle. Cela nous contraint d'ailleurs à nous focaliser sur un segment patrimonial plutôt élevé de la population.*» Un niveau de frais qui n'a rien de prohibitif, confirme Loïc Le Foll. «*C'est la loi de l'offre et de la demande, considère ce dernier. Si la tarification n'était pas cohérente, l'assurance-vie luxembourgeoise ne connaîtrait pas le même succès !*» Malgré les coûts inhérents à l'expertise embarquée dans ces contrats, les établissements doivent se montrer vigilants quant à leur tarification, d'autant que les clients les plus jeunes n'hésitent pas à faire jouer la concurrence. «*La nouvelle génération est beaucoup moins fidèle que l'ancienne et elle peut changer très facilement d'assureur avec un simple clic, relève Laurent Gayet. Les jeunes souscripteurs ont les codes de la consommation qu'ils souhaitent adapter à la finance : ils sont beaucoup plus attentifs à notre proactivité, notre réactivité mais aussi évidemment aux frais.*»



AXA
axa-wealthurope.lu

Une structure dédiée au contrat luxembourgeois.

Notre souhait est d'apporter une réponse appropriée aux attentes d'une clientèle dont la mobilité et le besoin de diversification sont croissant. C'est l'ambition d'AXA Wealth Europe, implantée à Luxembourg et dédiée aux opérations d'assurance-vie et de capitalisation en Europe.

En plus du marché français, AXA Wealth Europe propose ses services sur les marchés belge, luxembourgeois et monégasque. La souscription d'un contrat AXA Wealth Europe permet de bénéficier des avantages du Luxembourg, tout en respectant strictement les règles impératives des pays de résidence des souscripteurs. AXA Wealth Europe tient à faire profiter ses clients de la présence et de l'expérience du Groupe AXA à l'international, grâce à une solution qui les accompagne tout en respectant les obligations légales des pays de résidence.



ACA
aca.lu

L'Association des compagnies d'assurances et de réassurances du Grand-Duché de Luxembourg (ACA) est une association créée en 1956 pour défendre les intérêts professionnels et promouvoir le secteur de l'assurance et de la réassurance luxembourgeois.

L'ACA compte 138 membres. L'assurance luxembourgeoise est caractérisée par son orientation tant nationale qu'internationale et par une expertise spécifique et unique en matière de protection des personnes et des biens.



GENERALI LUXEMBOURG
generali.lu

Generali Luxembourg est une compagnie d'assurances dédiée à la clientèle patrimoniale à fort potentiel d'investissement (HNWI / UHNWI). La compagnie distribue ses produits vie et capitalisation à travers un réseau de banques privées, family offices et conseillers en gestion de patrimoine (CGP), opérant sous le régime de la libre prestation de service (LPS) en France, en Italie, au Luxembourg, en Belgique et en Espagne.



LOMBARD INTERNATIONAL ASSURANCE

LOMBARD INTERNATIONAL ASSURANCE
eu.lombardinternational.com

Lombard International Assurance est le premier fournisseur européen d'assurance-vie luxembourgeoise 100 % en unités de compte, avec plus de 30 ans d'expérience. Nous sommes spécialisés dans la conception de solutions de planification patrimoniale et successorale pour les personnes disposant d'un patrimoine financier et leurs familles, notamment avec des enjeux transfrontaliers.

Avec une présence dans 7 pays, le groupe dispose d'une empreinte internationale diversifiée desservant plus de 15 marchés à travers l'Europe. Lombard International Group est présent en France à travers LIA Patrimoine, entité du groupe enregistrée à l'Orias, qui accompagne les professionnels de la gestion de patrimoine français dans la promotion des solutions de Lombard International Assurance auprès de leurs clients.



AG2R LA MONDIALE
 Épargne patrimoniale

AG2R LA MONDIALE
ag2rlamondiale.fr

Membre d'AG2R La Mondiale, un des acteurs de premier plan de l'assurance et de la protection sociale en France, AG2R La Mondiale Épargne Patrimoniale est une référence en matière de solutions d'épargne et de prévoyance sur mesure à destination d'une clientèle patrimoniale haut de gamme française et internationale. Notre organisation s'appuie sur les expertises de La Mondiale Partenaire, en France, et de La Mondiale Europartner, au Luxembourg. Satisfaire nos partenaires est notre priorité. Pour y parvenir, nous nous appuyons sur la qualité de nos services de gestion et la richesse de notre offre de produits et services mais également sur une forte proximité relationnelle avec nos partenaires. Nous sommes en effet convaincus qu'une bonne connaissance mutuelle est indispensable à un partenariat de qualité.



Florent ALBERT

Managing director Europe Lombard International Assurance SA

Florent Albert a rejoint Lombard International Assurance en 2015, où il occupe actuellement le poste de managing director Europe, en plus de son mandat de group chief financial officer. Il possède plus de 20 ans d'expérience dans le secteur des services financiers. Il est également membre du conseil d'administration de l'association des assureurs luxembourgeois, dont il a été vice-président de la commission Vie Internationale de 2016 à 2020. Florent Albert a commencé sa carrière dans le domaine des fusions et acquisitions à la Continentale d'Entreprises (groupe Artemis), avant d'occuper divers postes de direction aux Etats-Unis et en Europe au sein du groupe GE, puis RSA Insurance à Londres et MetLife France à Paris.




Laurent GAYET

Deputy CEO AXA Wealth Europe

Docteur en droit. Ancien inspecteur des finances publiques, Laurent Gayet a ensuite rejoint la direction fiscale du CCF, plus spécialement en charge de la fiscalité financière et des contrôles fiscaux. Recruté par Pierre André Périssol, devenu ministre du logement, comme directeur fiscal du Crédit immobilier de France, il a participé comme expert fiscal aux actions de son cabinet. Il a par la suite intégré le cabinet Landwell (PwC) comme avocat fiscaliste, puis Credit Suisse comme directeur juridique et fiscal de la gestion de patrimoine. Enfin, AXA lui a donné la chance depuis 16 ans de cumuler successivement les postes de directeur juridique et fiscal de droit du patrimoine, directeur de la gestion privée et maintenant deputy CEO d'AXA Wealth Europe, filiale dédiée à l'offre européenne de gestion privée d'AXA.




Marc HENGEN

Administrateur délégué de l'ACA

Marc Hengen est administrateur-délégué de l'ACA depuis 2013. Juriste de formation et assureur de métier, Marc Hengen a rejoint le comité de direction de l'ACA en 2010. Il est également membre du Haut Comité de la place financière, membre du comité exécutif de l'UEL (Union des entreprises luxembourgeoises), secrétaire général de l'Agere (Association des gestionnaires d'entreprises de réassurances) et membre du comité de direction et trésorier d'Insurance Europe. Depuis le 4 mai, Marc Hengen a également repris la fonction de secrétaire général du Bureau Luxembourgeois et du Fonds de Garantie Automobile.




Paul LECOUPLETT

Directeur général de Generali Luxembourg

Paul Lecouplet est le directeur général de Generali Luxembourg, compagnie d'assurance-vie dédiée à la clientèle patrimoniale à fort potentiel d'investissement (HNWI / UHNWI). Il commence sa carrière en 2006 chez Aforge Finance en qualité de chargé d'affaires, puis devient manager fusions & acquisitions. En 2010, il rejoint Generali France en tant que responsable des opérations d'acquisition, fusion et de cession. En 2014, il est promu secrétaire général et membre du comité exécutif de GFA Caraïbes, filiale de l'assureur aux Antilles et Guyane. D'avril 2018 à octobre 2019, il occupe la fonction de directeur du modèle économique et de la stratégie de distribution de Generali France. Paul Lecouplet est titulaire d'un master of science in management de l'EM Lyon et d'une licence de sciences économiques de l'Université de Paris I Panthéon-Sorbonne.




Loïc LE FOLL

Membre du comité exécutif groupe, responsable épargne patrimoniale

Loïc Le Foll est membre du comité exécutif d'AG2R La Mondiale depuis décembre 2022 en charge de l'Épargne patrimoniale qui regroupe les entités La Mondiale Partenaire en France et La Mondiale Europartner au Luxembourg. Directeur général de La Mondiale Europartner depuis octobre 2018, il est actuaire de formation et titulaire d'un master of business administration (MBA) de la London Business School. Il a effectué toute sa carrière dans le secteur des assurances, dont plus de la moitié à Luxembourg dans le développement de l'assurance patrimoniale. Disposant d'une forte expérience, il a occupé successivement les fonctions de directeur des produits et des solutions patrimoniales chez Lombard International Assurance et de directeur général adjoint de Swiss Life Luxembourg, avant de rejoindre le groupe AG2R La Mondiale.



L'AGEFI

L'Agefi économique et financière fondée en 1911,
8 rue Bellini – 75116 Paris

Tel. : 01 41 27 47 00 - Site Internet : www.agefi.fr

Président, directeur de la publication : Nicolas Beytout

Directeur général délégué : François Robin (4768)

Directeur de la rédaction de L'Agefi : Alexandre Garabedian (4733)

Directeur commercial et développement : Laurent Luiset (4748)

Assistante commerciale : Sarah Negly (4729)

L'Agefi Actifs est édité par : AGEFI SAS au capital de 5 716 920 euros

Siège social : 8 rue Bellini - 75116 Paris

RCS : Paris 334 768 652 - N° Siret : 33476865200086

N° TVA intracommunautaire : FR 75 334 768 652, Principal actionnaire : Bey Médias Presse et internet

Conseil et contenus éditoriaux : Aurélie Fardeau - Conception graphique : François Quintin - SuzyLee

Impression : Imprimerie de Compiègne - 2, avenue Berthelot - ZAC des mercières - BP 60524

60205 Compiègne Cedex - N° CPPAP : 0215 T 87083 - N° ISSN : 1777-165X

D&O

NOTRE PROCHAINE THÉMATIQUE

• Actifs réels