

ONE
LIFE

30 years



Assurance-vie *made in* Luxembourg

Des besoins spécifiques, des solutions uniques



30 ans, et un regard toujours neuf

Cette année, OneLife célèbre son 30^e anniversaire. Trente années à regarder l'assurance-vie à travers deux prismes complémentaires :

- La conviction que chaque client est unique et mérite une solution sur mesure, entièrement adaptée à ses besoins.
- La conscience du partenariat qui nous unit à vous – courtiers en assurance, conseillers en gestion de patrimoine, banques privées et family offices. Parce que nous partageons ce même engagement vis-à-vis de vos clients : les aider à protéger, accroître et transmettre leur patrimoine.

Le début des années 90 marque également la transposition en droit luxembourgeois de la directive européenne sur la Libre Prestation de Services (LPS). Une loi dont tant les autorités luxembourgeoises que le secteur financier du pays ont immédiatement compris la portée.

Près de trente années d'efforts conjoints donc pour faire de l'assurance-vie luxembourgeoise un outil unique, complétant l'éventail des solutions accessibles aux clients patrimoniaux.

Forts de cet engagement depuis trois décennies, nous avons souhaité célébrer l'anniversaire de OneLife à notre manière : en créant un livre blanc consacré à l'assurance-vie luxembourgeoise, ses atouts ainsi que son utilisation dans une série de cas concrets, tous uniques mais avec un point commun : l'existence pour chaque client d'une solution sur mesure capable de répondre parfaitement à ses besoins.

Les variations offertes par l'assurance-vie luxembourgeoise sont infinies. Vos clients ont 1000 vies, 1000 questions, 1000 attentes. Ensemble, trouvons une solution patrimoniale parfaitement adaptée à leurs besoins.





Table des matières

<u>L'assurance-vie luxembourgeoise</u>	4
<u>Etudes de cas</u>	15
Joanna et Wim Retraités belges avec souhait d'expatriation au Portugal	16
Joëlle et Pierre Retraités belges avec des enfants en France	19
Georges Professionnel actif en France avec objectifs immobiliers et successoraux	22
Marie Cadre en poste au Moyen-Orient avec enfants résidant en France	25
Birgit et Arne Résidents danois avec objectifs de consolidation des actifs et d'expatriation future en Espagne	28
Begoña et Alejandro Couple espagnol en poste au Mexique avec objectifs de protection et future relocalisation en Espagne	31
<u>OneLife : un regard neuf sur l'assurance-vie</u>	34





ONE
LIFE

L'assurance-vie luxembourgeoise

Qu'est-ce qu'une assurance-vie
luxembourgeoise ?

p4

Quels sont les avantages de
l'assurance-vie luxembourgeoise ?

p6

1

Qu'est-ce qu'une assurance-vie luxembourgeoise ?

L'assurance-vie luxembourgeoise constitue un excellent outil de gestion patrimoniale vous permettant d'offrir une solution personnalisée et entièrement adaptée aux besoins de vos clients.

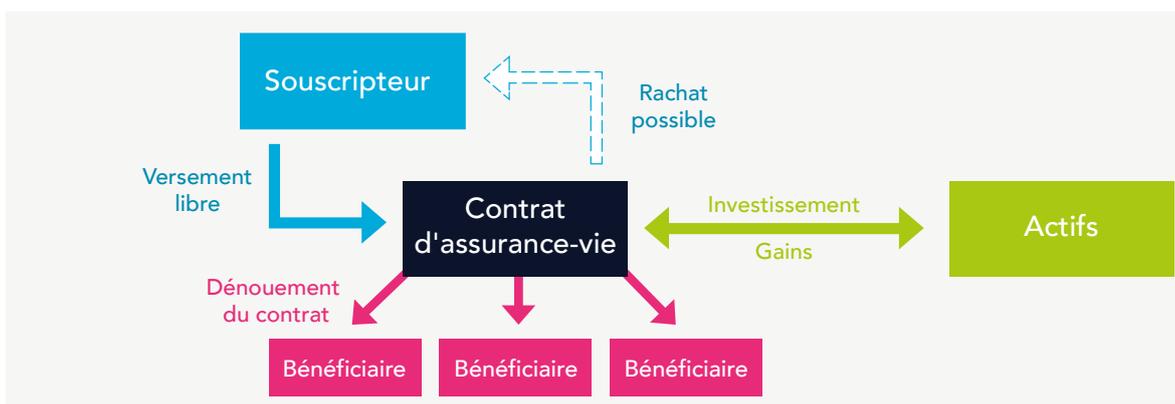
Un principe identique

L'assurance-vie luxembourgeoise fonctionne selon le même principe que les assurances-vie nationales. Il s'agit d'une enveloppe juridique qui permet à une personne, le souscripteur, de confier une somme d'argent à un assureur, dans l'objectif :

- de faire fructifier cette somme dans le cadre d'une stratégie d'investissement convenue à l'avance
- de transmettre librement le patrimoine ainsi constitué à un ou plusieurs bénéficiaires à un certain moment déterminé par le souscripteur

Le moment de la transmission du patrimoine est déterminé, soit par le décès de la personne assurée (en général le souscripteur ou son conjoint), soit par le fait qu'elle soit toujours en vie à une date préalablement convenue.

Ce livre blanc traite de l'assurance-vie luxembourgeoise en unités de compte : une assurance placement sans garantie de capital ni de rendement.



Des atouts uniques

La majorité des assurances-vie nationales permettent de faire fructifier un patrimoine confié à l'assureur dans un choix de fonds disponibles sur le marché en fonction du pays et de la compagnie d'assurance.

Toutefois, si les assurances-vie nationales offrent un certain degré de personnalisation dans la structuration du patrimoine confié à l'assureur, elles ne permettent pas toujours de répondre aux besoins plus spécifiques d'une clientèle patrimoniale ou fortunée.

L'assurance-vie luxembourgeoise tire parti de toutes les possibilités offertes par la structuration particulière des contrats d'assurance-vie pour permettre la construction de solutions adaptées aux situations les plus pointues.

Les avantages du contrat d'assurance-vie luxembourgeois se déclinent selon 4 axes :

- Personnalisation des solutions d'investissement
- Stabilité et transparence fiscale
- Protection du patrimoine de vos clients
- Portabilité internationale



*L'assurance-vie luxembourgeoise tire parti de toutes les possibilités offertes par la structuration particulière des contrats d'assurance-vie pour **permettre la construction de solutions adaptées aux situations les plus pointues.***

2

Quels sont les avantages
de l'assurance-vie
luxembourgeoise ?La personnalisation
des solutions
d'investissementUn large éventail de
possibilités d'investissement

La législation luxembourgeoise offre une palette incomparable de supports d'investissement aux souscripteurs d'un contrat d'assurance-vie. Ces derniers peuvent ainsi structurer le patrimoine investi selon leurs besoins en recourant aux solutions suivantes :

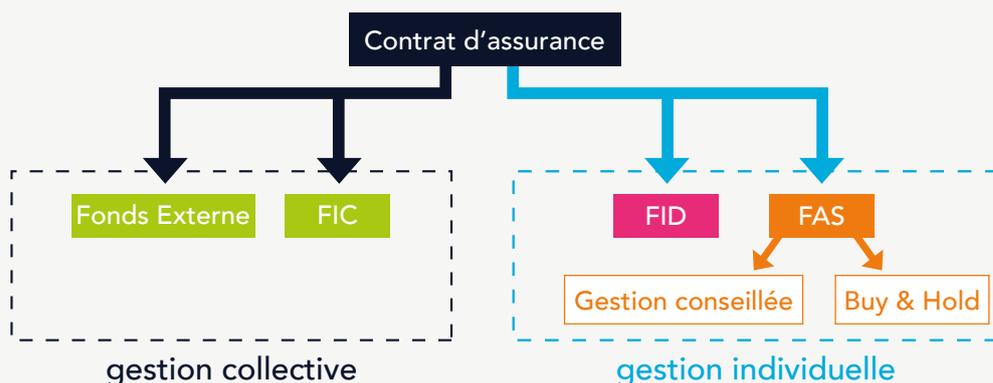
Les fonds externes

La place financière luxembourgeoise est le premier centre de fonds d'investissement

en Europe, et le deuxième au niveau mondial. 62% des fonds d'investissement transfrontaliers y ont établi leur siège. En janvier 2021, le Luxembourg comptait 5.050 milliards d'euros d'actifs sous gestion dans des fonds d'investissement¹. Les souscripteurs d'un contrat d'assurance-vie luxembourgeois disposent donc d'un large choix en matière de fonds d'investissement.

Les fonds internes collectifs (FIC)

Ces fonds sont créés à l'initiative de la compagnie ou d'un intermédiaire professionnel de la gestion de patrimoine. Ils sont gérés selon un profil d'investissement et un objectif prédéfinis. Comme le terme « collectifs » le laisse entendre, ils peuvent être mutualisés entre plusieurs souscripteurs.



¹ Source: Chiffres clés - Place financière Luxembourg - Luxembourg for Finance



Le choix du support dépend de trois facteurs : le **pays de résidence** du souscripteur, ses **objectifs en termes de structuration patrimoniale** et de stratégie d'investissement et le **montant investi**.

Les fonds internes dédiés (FID)

Ces fonds sont créés à l'initiative du souscripteur, et uniquement liés à son contrat. Ils lui permettent de déléguer la gestion des avoirs sous contrat à une société de gestion spécialisée. Cette société gèrera les fonds qui lui sont confiés selon le profil d'investisseur et les objectifs du souscripteur. Les FID dits « Umbrella » constituent une exception au principe du contrat unique : ils permettent aux membres d'une même famille (jusqu'au 3^e degré) d'investir dans le même FID. La création d'un FID « Umbrella » est soumise à certaines conditions et nécessite notamment que les membres de la famille concernée aient le même profil d'investisseur.

Les fonds d'assurance spécialisés (FAS)

Ces fonds sont créés à l'initiative du souscripteur. Ce dernier conserve la main sur la gestion des avoirs confiés au fonds. Cette gestion peut soit être accompagnée par les recommandations d'un conseiller agréé en gestion de patrimoine (FAS Gestion conseillée), soit consister en une série d'investissements initiaux conservés jusqu'à l'échéance (FAS Buy & Hold).

Pour des raisons fiscales, les FAS ne sont pas accessibles dans tous les pays.

Il est aussi possible de combiner ces différents supports d'investissement au sein d'un même contrat afin de répondre le mieux possible à la demande du souscripteur.

Le FAS et le FID permettent d'accéder à un très large choix d'investissements. À côté des OPCVM (*organismes de placement en valeurs mobilières*) et des ETF, ces supports permettent aussi d'acquérir des actions, obligations, produits structurés, fonds immobiliers ou de private equity, instruments de titrisation ou autres actifs non cotés.

Le choix du support dépendra alors de trois facteurs :

- **le pays de résidence du souscripteur**
- **les objectifs du souscripteur** en termes de structuration patrimoniale et de stratégie d'investissement
- **le montant investi**, et la fortune en valeurs mobilières du souscripteur

**L'accès à certains véhicules
d'investissement et à certains types
d'instruments financiers est réglementé.**

Les possibilités offertes aux souscripteurs sont délimitées dans la Lettre Circulaire

15/3 (LC 15/3) du CAA, qui définit cinq catégories de souscripteurs : N, A, B, C et D. Ces catégories sont fonction du montant investi et de la fortune en valeurs mobilières nettes du souscripteur.

Catégorie de souscripteurs	Investissement minimum dans l'ensemble des contrats auprès de la compagnie d'assurance (EUR)	Fortune mobilière nette déclarée (EUR)
N	Catégorie par défaut	
A	125 000	> 250 000
B	250 000	> 500 000
C	250 000	> 1 250 000
D	1 000 000	> 2 500 000

Une comptabilisation en unités de compte

Les contrats d'assurance-vie luxembourgeois sont valorisés en unités de compte. Cette manière de fonctionner permet de dissocier la valorisation du portefeuille de la comptabilisation des apports et d'obtenir un reporting plus précis sur l'évolution des avoirs sous gestion.

La possibilité d'investir dans plusieurs devises

En tant que place financière internationale, le Luxembourg a adapté sa législation afin de permettre aux investisseurs de détenir des avoirs dans une ou plusieurs devises de leur choix. Ce choix s'exerce à deux niveaux :

- le choix de la devise de référence du contrat
- le choix des devises des primes versées et des investissements sous-jacents au contrat

Une protection du patrimoine de vos clients

Les solutions d'assurance-vie hébergées au Luxembourg offrent un niveau de protection unique pour le patrimoine de vos clients. Cette sécurité provient de la conjonction de trois facteurs : un système financier sûr et stable, une législation financière à la pointe et un système prudentiel et légal de protection des avoirs.

Un système financier sûr et stable

Outre son rôle prédominant dans l'industrie mondiale des placements, l'écosystème financier luxembourgeois bénéficie de la stabilité économique et financière du pays.

- **Une économie en croissance :** entre 1996 et 2018, le taux de croissance annuel moyen de l'économie luxembourgeoise a été de 3,6%, un résultat largement supérieur à la moyenne européenne. Le pays a particulièrement bien résisté à la crise du COVID-19, limitant la perte de croissance à -1,3% du PIB en 2020, avec une croissance positive aux 3^e et 4^e trimestres de la même année.



Cette agilité financière ne se manifeste pas qu'en matière de respect des réglementations internationales. La place financière luxembourgeoise se distingue également en matière d'innovation.

- **Des finances publiques robustes :** 2020 a été la seule année, depuis 2010, où le budget de l'État luxembourgeois a présenté un déficit. Même après la crise du COVID-19, la dette publique luxembourgeoise reste particulièrement faible, puisqu'elle ne représentait que 24,9% du PIB fin 2020. Le Luxembourg a d'ailleurs pu maintenir la notation triple A du pays, attribuée depuis de nombreuses années par les trois principales agences de notation : Moody's, S&P et Fitch.

Une législation financière à la pointe

En 1988, le Grand-Duché de Luxembourg a été le premier pays à transposer la directive européenne de 1985 (dite directive UCITS I) prévoyant la création d'un passeport européen pour les fonds d'investissement. Les directives UCITS suivantes ont chaque fois été adoptées avec la même célérité. Très rapidement, les OPCVM luxembourgeois sont devenus une référence au niveau international.

En 1992, la 3^e directive Vie de l'Union européenne a étendu à l'assurance-vie le principe de Libre Prestation de Services (LPS). À nouveau, le Luxembourg a été parmi les premiers pays de l'Union à transposer cette directive dans sa législation, devenant ainsi le pays de prédilection pour les entreprises d'assurance désireuses de distribuer leurs services au sein de l'Espace économique européen.

Le Luxembourg a ainsi joué un rôle de pionnier dans l'application aux services financiers du principe de LPS qui figure au cœur du projet européen. Cette agilité législative a permis au Luxembourg d'acquérir et de conserver une réputation internationale en tant que centre d'innovation en matière financière.

Cette agilité financière ne se manifeste pas qu'en matière de respect des réglementations internationales.

La place financière luxembourgeoise se distingue également en matière d'innovation.

- **Microfinance** : le Grand-Duché a vu la création de ses premières institutions de microfinance dans les années 1990. Aujourd'hui, 76% des fonds européens de microfinance y sont domiciliés.
- **Finance durable** : le pays jouit d'une solide réputation en matière d'investissements ESG (environnement, social and governance). Outre sa place de leader mondial dans la domiciliation de fonds ESG avec une part de marché de plus de 20%, la Bourse de Luxembourg a lancé le Luxembourg Green Exchange (LGX), première plateforme boursière exclusivement réservée aux valeurs mobilières vertes, socialement responsables et durables.
- **Finance islamique** : le Luxembourg a été le premier pays à autoriser une société d'assurance islamique, le premier marché européen à coter un sukuk – un certificat d'investissement conforme à la Charia, et sa Banque centrale a été la première en Europe à adhérer à l'Islamic Financial Services Board (IFSB).
- **Instruments financiers Renminbi** : le Grand-Duché a été le premier pays à accueillir une filiale de la Bank of China, et occupe aujourd'hui une place de leader mondial en matière de fonds internationaux investissant en Chine, devançant Hong-Kong et les États-Unis. C'est aussi une destination privilégiée pour les gestionnaires d'actifs chinois désireux de lancer une gamme de fonds d'investissement européens.

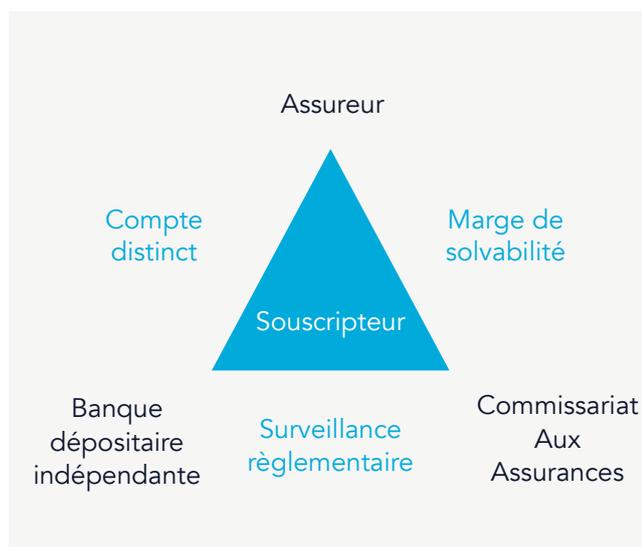
- **Fintech** : afin de soutenir les nouvelles technologies dans le domaine de la finance, le gouvernement luxembourgeois a créé, en partenariat avec le secteur privé, la Luxembourg House of Financial Technology (LHoFT). Le Grand-Duché ambitionne en effet non seulement de créer un écosystème Fintech luxembourgeois, mais aussi de devenir une terre d'accueil pour les initiatives Fintech étrangères.

Un système prudentiel et légal de protection des avoirs

Le Triangle de Sécurité

Le Grand-Duché de Luxembourg a mis au point un système unique de protection des souscripteurs d'un contrat d'assurance-vie.

Ce système, appelé **Triangle de Sécurité**, est un mécanisme légal centré sur le souscripteur. Son rôle est de séparer les actifs détenus dans le cadre de l'assurance-vie de ceux de la compagnie d'assurance avec qui le contrat a été conclu et de la banque dépositaire, afin de garantir le souscripteur contre toute défaillance de l'assureur ou de la banque dépositaire.



Le Triangle de Sécurité, en pratique :

- La compagnie d'assurance a l'obligation de déposer tous les actifs liés aux contrats d'assurance-vie sur les comptes d'une **banque dépositaire indépendante**. Ces actifs doivent être séparés à la fois des capitaux propres de la compagnie d'assurance et des actifs de la banque.
- La banque dépositaire doit avoir été **approuvée au préalable** par le Commissariat aux Assurances (CAA), l'autorité de surveillance luxembourgeoise du secteur des assurances.
- Le CAA dispose de **pouvoirs réglementaires de contrôle, d'investigation et de sanction** vis-à-vis de la banque dépositaire et de la compagnie d'assurance. Entre autres tâches, le CAA contrôle chaque trimestre le respect du cloisonnement des actifs par la compagnie d'assurance et la banque dépositaire. De même, il étudie régulièrement la solvabilité des compagnies d'assurance. Ce contrôle prudentiel permet au CAA d'agir rapidement en cas de difficultés financières d'une compagnie d'assurance. Il est en effet habilité à intervenir pour prendre toutes les mesures nécessaires pour protéger les actifs du souscripteur, par exemple en bloquant les comptes de la compagnie d'assurance auprès des banques dépositaires afin d'empêcher toute opération contraire aux intérêts des souscripteurs.

Le Super Privilège

Au Triangle de Sécurité s'ajoute une garantie supplémentaire : le Super Privilège.

Celui-ci garantit aux souscripteurs la priorité sur les autres créanciers – y compris l'État – si la ségrégation des actifs devait s'avérer insuffisante pour assurer son remboursement en cas de défaillance.

Par ailleurs, les actifs confiés à la banque dépositaire bénéficient eux-mêmes du mécanisme luxembourgeois de garantie illimitée des dépôts (hors liquidités).

L'insaisissabilité des avoirs logés dans le contrat

Enfin, l'assurance-vie luxembourgeoise, comme tous les contrats d'assurance-vie nationaux, permet de protéger les avoirs consacrés à un contrat d'assurance contre toute saisie par des tiers, y compris étatiques.

En effet :

- le patrimoine logé dans une assurance-vie n'est légalement plus la propriété du souscripteur, mais bien celle de l'assureur
- l'assureur a l'obligation de verser le patrimoine dont il a la garde au(x) seul(s) bénéficiaire(s) du contrat, conformément aux conditions stipulées dans ce dernier
- l'assureur ne peut enfin résilier unilatéralement le contrat d'assurance : ce droit de rachat appartient en effet au seul souscripteur

Une situation fiscale stable et transparente

Neutralité fiscale des contrats

Les contrats d'assurance-vie luxembourgeois sont conçus pour se conformer aux obligations légales et fiscales du pays de résidence du souscripteur. Par ailleurs, la fiscalité applicable tant pour les souscripteurs que pour les bénéficiaires est limitée à celle de leur pays de résidence. Un contrat d'assurance-vie luxembourgeois est ainsi fiscalement neutre pour les non-résidents luxembourgeois qui ne se verront appliquer aucune imposition au Luxembourg sur les primes, rachats ou versements de capitaux décès.

Conformité avec les réglementations fiscales internationales

Le Luxembourg respecte les normes fiscales édictées par les différentes instances internationales afin de favoriser les échanges d'information et la transparence entre pays, et notamment :

- la directive Epargne (Directive 2003/48/CE) de 2013, totalement implémentée au Luxembourg en 2015

- les différentes directives européennes sur la coopération administrative (dont la dernière version, la directive 2018/822, dite DAC 6, est entrée en vigueur en juillet 2020 avec application rétroactive à compter du 25 mai 2018), qui permettent une coopération entre autorités des États membres et des échanges d'information à la fois sur requête, spontanés et automatiques
- la législation américaine FATCA, qui s'applique aux personnes assujetties au fisc américain
- les recommandations de l'OCDE en matière d'échange automatique d'informations sur les comptes bancaires selon un standard commun (CRS)

S'inscrire dans le cadre de ces accords internationaux permet au Luxembourg de garantir leur quiétude aux clients internationaux des banques, des fonds et des organismes d'assurance.

Stabilité législative

Enfin, la robustesse de l'économie luxembourgeoise, la bonne santé des finances publiques et la stabilité politique du pays garantissent la pérennité de la législation en vigueur.



*Les contrats d'assurance-vie luxembourgeois sont conçus pour se **conformer aux obligations légales et fiscales du pays de résidence du souscripteur.***

Une portabilité des contrats

Depuis de nombreuses années, la mobilité internationale est en croissance constante.

- La carrière de nombreux cadres et dirigeants d'entreprise les amène à s'expatrier régulièrement pour plusieurs années afin de saisir de nouvelles opportunités de carrière.
- La jeune génération de professionnels - les « millennials » - est également plus encline que les générations précédentes à s'expatrier pour des périodes plus ou moins longues, qu'ils soient salariés ou indépendants.
- Les retraités sont de plus en plus nombreux à profiter des opportunités que leur offrent les règles de libre circulation des personnes en vigueur

au sein de l'Union européenne pour s'installer dans des pays au climat plus clément et à la fiscalité plus attractive.

Dans le cadre de cette mobilité accrue, la question de la protection du patrimoine et du respect des règles fiscales en vigueur dans les différents pays de résidence se pose avec plus d'acuité. Les contrats d'assurance-vie luxembourgeois sont particulièrement bien placés pour répondre à ces nouveaux besoins.

Les compagnies luxembourgeoises bénéficient en effet d'une grande expertise internationale, leur permettant d'adapter plus facilement les contrats d'assurance-vie en cas de changement de pays de résidence des souscripteurs ou des bénéficiaires afin de minimiser l'impact fiscal de ces changements tout en conservant les avantages dont jouissent les souscripteurs et les bénéficiaires.



A retenir

L'assurance-vie luxembourgeoise offre une complémentarité à l'éventail de possibilités dont disposent conseillers et gestionnaires de fortune pour proposer des solutions patrimoniales sur mesure à leurs clients.



Réputation

La **réputation** du Grand-Duché de Luxembourg en tant que pays à **l'économie robuste** (notation AAA par les grandes agences de notation), au **système financier sûr et stable**, à la **légalisation financière innovante** et respectueuse des règles internationales en matière de **transparence fiscale** et de coopération entre États.

Protection accrue

La **protection accrue** des souscripteurs d'assurance-vie grâce au Triangle de Sécurité (surveillance prudentielle stricte), au **Super Privilège** (protection des avoirs confiés à la banque dépositaire) et à **l'insaisissabilité** des contrats d'assurance.

Supports d'investissement innovants

La possibilité de combiner de nombreux **supports d'investissement innovants** pour construire une planification patrimoniale et successorale **sur mesure**, adaptée aux objectifs des souscripteurs.

Neutralité fiscale et portabilité internationale

La **neutralité fiscale** et la **portabilité internationale** des contrats d'assurance-vie, qui garantit une protection optimale du patrimoine lors de changement du pays de résidence des souscripteurs ou des bénéficiaires.

ONE
LIFE



Etudes de cas

- | | |
|--|-----|
| Joanna et Wim
Retraités belges avec souhait d'expatriation au Portugal | p16 |
| Joëlle et Pierre
Retraités belges avec des enfants en France | p19 |
| Georges
Professionnel actif en France avec objectifs immobiliers et successoraux | p22 |
| Marie
Cadre en poste au Moyen-Orient avec enfants résidant en France | p25 |
| Birgit et Arne
Résidents danois avec objectifs de consolidation des actifs et d'expatriation future en Espagne | p28 |
| Begoña et Alejandro
Couple espagnol en poste au Mexique avec objectifs de protection et future relocalisation en Espagne | p31 |

1

Joanna et Wim

Retraités belges avec souhait d'expatriation au Portugal

En résumé

- Joanna et Wim - mariés - 2 enfants
- Nationalité belge
- Résidant en Belgique
- 2 enfants
 - Lieselot (résidant en Espagne)
 - Bart (résidant en Belgique)

Objectifs

- Passer leur retraite en Algarve
- Revendre leur maison en Belgique
- Regrouper leurs placements mobiliers et liquidités dans un produit permettant une protection mutuelle en cas de décès

Situation de départ

Joanna et Wim habitent à Saint-Trond, en **Belgique**. Joanna a effectué toute sa carrière au sein d'une multinationale. Wim, pour sa part, a travaillé comme consultant IT indépendant. Ils ont **deux enfants**, Lieselot et Bart. Lieselot a obtenu son master en sciences économiques il y a deux ans et vit aujourd'hui à Madrid, où elle a effectué son Erasmus ainsi qu'un stage en entreprise à la fin de ses études. Elle compte rester en **Espagne** car elle y a rencontré Pedro, son compagnon, avec lequel elle compte se marier d'ici quelques années. Leur deuxième fils, Bart, étudie la psychologie à la KU Leuven et compte rester en Belgique sur le long terme.

Wim et Joanna ont construit leur maison il y a une vingtaine d'années. Elle vaut aujourd'hui environ 800 000 euros. Ils ont également acheté une **maison de vacances en Algarve**.

Au cours de leur vie professionnelle, les deux époux ont constitué un portefeuille d'actions, d'obligations et de SICAV qui vaut aujourd'hui 850 000 euros.

Lorsque Joanna a pris sa retraite, Wim a décidé de **liquider sa société**. Le bonus de liquidation de 500 000 euros est venu s'ajouter à la prime de 570 000 euros versée par l'assurance retraite souscrite par sa société. Quant à Joanna, elle a bénéficié d'un versement de 450 000 euros grâce à l'assurance souscrite par son employeur.

Ensemble, les deux époux possèdent donc 850 000 euros de valeurs mobilières sur un compte titres belge, ainsi que 1 520 000 euros sur leur compte en banque.

Projet de vie | Objectifs

Wim et Joanna souhaitent **passer leurs vieux jours en Algarve**. Comme ils ne comptent pas revenir, ils ont décidé de **revendre leur maison en Belgique**.

Ils souhaitent **regrouper leurs placements mobiliers et les liquidités récemment obtenues dans un produit qui leur permet de se protéger mutuellement en cas de décès** et, dans un deuxième temps assurer la transmission de leur patrimoine à leurs enfants. Ils souhaitent aussi se ménager la possibilité d'accéder à leur épargne le cas échéant.

Découvrez le régime fiscal portugais des Résidents Non-Habituels dans notre documentation dédiée.



Solution OneLife

Après discussion avec la famille, le courtier met en place une solution adaptée aux objectifs, en collaboration avec les équipes OneLife dotées d'expertises locales afin de s'assurer d'une parfaite conformité avec les différentes législations.

Joanna et Wim vont souscrire ensemble un **contrat d'assurance-vie en tant que résidents portugais** dès qu'ils auront obtenu ce statut, et y placeront l'essentiel de leurs avoirs mobiliers et de leurs liquidités. Ces avoirs seront placés au sein d'un **fonds interne dédié géré par un gestionnaire de leur choix**, et selon une stratégie d'investissement en ligne avec leur profil d'investisseur.

Joanna et Wim souhaitent aussi se réserver la **possibilité de modifier la liste des bénéficiaires** du contrat pour y inclure leurs futurs petits-enfants.

En cas de besoin, Wim et/ou Joanna **pourront exercer leur droit de rachat total ou partiel** pour disposer librement des fonds.

- **Au décès du premier conjoint**, l'intégralité du contrat d'assurance sera alors transférée au conjoint survivant. Les droits de rachat seront transférés au souscripteur survivant.
- **Au décès du conjoint survivant**, leur patrimoine sera alors transféré à leurs deux enfants à des conditions fiscalement intéressantes.

Réalisation des objectifs

D'un point de vue patrimonial

- En cas de décès de Wim ou de Joanna, les droits liés au contrat seront transférés au conjoint survivant, le contrat ne risque pas d'être bloqué ou dénoué à cette occasion. Les droits de rachat seront transférés au souscripteur survivant.
- Au décès du conjoint survivant, le patrimoine sera alors transféré aux deux enfants.

D'un point de vue fiscal

Pas de double imposition malgré l'implication de plusieurs pays

- La fiscalité luxembourgeoise ne prévoit aucune imposition des fonds confiés au sein du contrat d'assurance (neutralité fiscale, pas de double imposition).
- En obtenant le statut de résident fiscal au Portugal, Wim et Joanna ne seront pas imposés en Belgique sur les revenus du contrat dans la mesure où ils ne seront plus considérés en tant que résidents fiscaux belges.

Imposition favorable des revenus mobiliers

- Les plus-values générées par les ventes et les arbitrages des actifs sous-jacents au contrat ne sont pas assujettis à imposition au Luxembourg.
- La fiscalité sur les placements réalisés est intégralement différée jusqu'au rachat total ou partiel du contrat. Le Portugal offre par ailleurs une fiscalité réduite en cas de rachat 5 ans ou respectivement 8 ans après la souscription.
- Au décès du deuxième conjoint, les enfants du couple pourront hériter du patrimoine inclus dans le contrat d'assurance-vie à des conditions favorables. En effet, il n'y aura pas d'imposition pour Bart en tant que résident belge. Dans le cas de Lieselot, la fiscalité applicable dépendra de la région de résidence (en Espagne) au moment du dénouement du contrat et versement de la prestation, des possibles bonifications et exemptions applicables et des montants reçus effectivement. Par exemple, dans le cas de la région de Madrid, il existe une bonification de 99% lors de successions / donations entre parents et enfants.

Conclusion

Grâce à l'accompagnement de OneLife, le courtier de Wim et Joanna a pu trouver une solution sur mesure pour répondre à leurs objectifs personnels d'une manière juridiquement et fiscalement sûre.

Le contrat reste adaptable en cas de changement de situation, toujours avec le concours de l'équipe dédiée OneLife. Le courtier a pu conserver la relation avec ses clients malgré le déménagement.

2

Joëlle et Pierre

Retraités belges avec des enfants en France

En résumé

- Joëlle et Pierre – mariés – 4 enfants
- Nationalité belge
- Résidant en Belgique
- 4 enfants (tous résidents français)
 - Frédéric
 - Maude
 - Benoît
 - Gilles

Objectifs

- Préparer la transmission du patrimoine à leurs 4 enfants résidant en France
- Se protéger mutuellement au premier décès de l'un d'entre eux
- Faire accroître leur patrimoine actuel

Situation de départ

Joëlle et Pierre ont respectivement 75 et 74 ans. Ils habitent tous les deux à Uccle, dans la **région bruxelloise**, où ils vivent depuis dix ans dans la maison qu'ils y ont achetée, en bordure de la Forêt de Soignes. Lorsqu'ils se sont mariés, Pierre venait de se lancer comme indépendant. Ils ont donc opté pour le **régime de séparation des biens**. Leurs quatre enfants - Frédéric, Maude, Benoît et Gilles - ont fait l'essentiel de leur scolarité en France : à l'époque, Joëlle travaillait comme cadre supérieure à Rouen, et le couple s'était établi là-bas. Toute la fratrie vit encore en **France**.

Projet de vie | Objectifs

Au fil de leur carrière, Joëlle et Pierre se sont constitué un joli bas de laine, qui a encore grandi au moment où ils ont touché le capital de leur assurance groupe. Avec plus de deux millions d'euros à eux deux, ils ont plus qu'assez pour vivre. Ils ont donc décidé de consacrer la moitié de cette somme à leur planification successorale, afin de diminuer les droits de succession qui seront dûs par leurs enfants. Comme ces derniers vivent en France et ne comptent pas revenir en Belgique, notre couple souhaiterait s'assurer que la fiscalité successorale

éventuellement applicable à ce capital soit optimisée. Un objectif poursuivi par notre couple est également de se protéger mutuellement au premier décès de l'un d'entre eux. Le capital devrait donc d'abord transiter vers le conjoint survivant avant de transiter vers les enfants.

Si Joëlle et Pierre souhaitent que le patrimoine consacré à ce futur héritage continue à s'accroître, ils ne veulent pas tout placer dans un portefeuille unique. Ils ne voudraient pas que ce portefeuille devienne la propriété des 4 enfants dans une situation d'indivision : chacun devra pouvoir disposer comme il l'entend, et sans léser les autres, du patrimoine qui lui reviendra.

Solution OneLife

Après une discussion approfondie avec le couple pour bien comprendre leurs objectifs, leur courtier contacte les experts OneLife afin de mettre au point une solution qui respecte les objectifs patrimoniaux de Joëlle et Pierre tout en tenant compte du statut de résidents fiscaux français des quatre enfants.



OneLife propose la création d'un fonds interne dédié (FID) Umbrella, qui réunira l'ensemble des sommes versées pour les 4 enfants et les investira selon une politique d'investissement unique.

La solution proposée par les experts de OneLife est la suivante :

- **création d'un fonds interne dédié (FID) Umbrella**, qui réunira l'ensemble des sommes versées pour les 4 enfants et les investira selon une politique d'investissement unique. Ce fonds sera subdivisé en 4 contrats, un par enfant, de manière totalement équitable
- Joëlle et Pierre sont tous les deux souscripteurs des 4 contrats, et l'apport de chacun au FID est clairement défini. Les vies assurées sont celles du couple et de leurs enfants
- dans un but de protection mutuelle entre époux, les contrats comportent une **clause d'accroissement** : au décès d'un des deux conjoints, le conjoint survivant verra le patrimoine de son conjoint s'ajouter au sien. Cette clause dont les conditions d'application sont assez strictes est uniquement pertinente en Belgique, étant donné que Joëlle et Pierre sont tous les deux résidents fiscaux en Belgique (Bruxelles-Capitale)
- après le décès du premier conjoint, **le conjoint survivant cèdera de son vivant à chaque enfant les droits sur le contrat lui étant prédestiné**. Afin de protéger le parent survivant, cette cession sera conditionnée à différentes conditions et notamment l'octroi au conjoint survivant – donateur d'une charge de rente (facultative) annuelle de 4%, d'une clause de retour conventionnel en cas de prédécès d'un enfant, d'une clause d'inaliénabilité ou encore de l'interdiction d'apport à une communauté

Réalisation des objectifs

D'un point de vue patrimonial

- En cas de décès de Joëlle ou Pierre, les droits liés au contrat seront transférés au conjoint survivant, le contrat ne risque pas d'être bloqué ou dénoué à cette occasion. Les droits de rachat seront transférés au souscripteur survivant, sans application de droits de succession en Belgique, ni en France.
- Au moment choisi par le conjoint survivant, le patrimoine sera transféré aux 4 enfants.
- L'existence de 4 contrats permet d'éviter une situation d'indivision entre les enfants.
- La structure du FID permet de simplifier la gestion du patrimoine et les frais qui y sont liés.

D'un point de vue fiscal

Pas de double imposition malgré l'implication de deux pays

- En Belgique, la donation faite par le conjoint survivant sera soumise soit au tarif des donations directes (3,3%, donation devant notaire) ou des donations indirectes (0%, moyennant le respect de conditions d'application strictes).
- En Belgique, aucun droit de succession ne sera dû au vu du fait que les droits de donation uniquement ont vocation à s'appliquer sur cette opération.
- Endéans le respect de certaines conditions, le pouvoir d'imposition devrait revenir à la Belgique, aucun droit de succession ne devrait être dû en France.

Conclusion

Grâce à l'accompagnement de OneLife, le courtier de Joëlle et Pierre a pu trouver une solution sur mesure pour répondre à leurs objectifs personnels d'une manière juridiquement et fiscalement sûre.

Si jamais la situation du couple ou de leurs enfants devait changer, il sera éventuellement envisageable d'adapter le contrat, toujours avec le concours de l'équipe dédiée OneLife.

3

Georges

Professionnel actif en France avec objectifs immobiliers et successoraux

En résumé

- Georges - marié - 2 enfants
- Nationalité française
- Résidant en France
- 2 enfants (tous résidents français)
 - Jeanne
 - Pierre-Alain

Objectifs

- Investir des liquidités non nécessaires à son train de vie
- Disposer d'une potentielle garantie pour une acquisition immobilière
- Préparer la transmission de son patrimoine

Situation de départ

Georges est marié avec Mireille sous le **régime de la séparation des biens**. Tous deux vivent à **Lyon**, où ils travaillent comme cadres dirigeants et disposent de revenus confortables. Les deux enfants du couple, Jeanne et Pierre-Alain, approchent de la trentaine. Tous deux ont entamé avec succès leur carrière professionnelle, et vivent en couple, respectivement à **Paris et Bordeaux**. Ils semblent bien décidés à faire leur vie dans ces deux villes.

Projet de vie | Objectifs

Georges vient de vendre une maison dont il avait hérité il y a quelques années de ses parents, et dispose donc d'environ 850 000 euros supplémentaires sur son compte en banque.

Comme l'âge de la retraite approche et que cet argent ne lui est pas nécessaire pour maintenir son train de vie, Georges aimerait faire à la fois fructifier cette somme, l'inclure dans la planification financière de sa retraite et poser les premiers jalons de la transmission de son patrimoine à ses enfants.

- Comme Georges dispose déjà d'un portefeuille de valeurs mobilières constitué au fil de sa carrière, il souhaiterait diversifier son patrimoine.

Il voudrait l'investir dans des sociétés européennes, et éventuellement dans de l'immobilier « papier », mais avec l'aide d'un conseiller spécialisé.

- Toutefois, il aimerait que ce petit bas de laine puisse éventuellement lui servir, si le besoin s'en faisait sentir, à obtenir le financement d'un achat immobilier pour sa retraite. Mireille et lui rêvent en effet d'une villa dans la région d'Uzès pour y passer leurs vieux jours.
- Enfin, Georges aimerait assurer la transmission de ce patrimoine à Mireille et à ses enfants à des conditions fiscalement avantageuses en cas de décès.

Découvrez les spécificités du **FAS Gestion conseillée et Buy & Hold** dans notre documentation dédiée.



Solution OneLife

Les objectifs de Georges sont clairs, et son courtier sait que le contexte français ne sera pas suffisamment flexible pour répondre à la fois à ses souhaits en matière de gestion de patrimoine et à ses objectifs immobiliers et successoraux. Avec l'aide des experts OneLife, il met au point une solution sur mesure.

La solution proposée par les conseillers OneLife est la souscription d'un contrat d'assurance-vie luxembourgeois :

- Georges sera le souscripteur, et c'est sa vie qui sera assurée
- grâce à la mise en place d'une **clause bénéficiaire démembrée**, au décès de Georges, Mireille deviendra usufruitière, et les enfants seront nus-proprétaires

La flexibilité du contrat d'assurance-vie luxembourgeois permet de coupler plusieurs véhicules d'investissement au sein du même contrat :

- un **fonds d'assurance spécialisé (FAS) « Buy & Hold »** pour la partie « pierre papier ». Ce fonds sera

investi dans une série d'obligations françaises – non cotées – émises par une ou plusieurs sociétés françaises investissant dans l'immobilier. Ces obligations seront conservées jusqu'à leur échéance, comme le veulent les règles des FAS Buy & Hold

- un **FAS « Gestion conseillée »** pour la partie actifs plus traditionnels. Les liquidités investies dans cette partie du contrat seront confiées à une banque dépositaire luxembourgeoise et bénéficieront de la protection accrue que confèrent les assurances-vie luxembourgeoises. Georges sera assisté par un conseiller en investissement financier afin de répartir au mieux ses investissements au travers de fonds d'investissement spécialisés dans les entreprises européennes. Le conseiller tiendra compte dans ses propositions des autres placements mobiliers détenus directement par Georges afin de développer une stratégie complémentaire

Réalisation des objectifs

D'un point de vue patrimonial

- La combinaison du FAS Buy & Hold et du FAS Gestion conseillée permet de rencontrer les objectifs d'investissement de Georges.
- En cas d'achat immobilier futur, la partie FAS Gestion conseillée du contrat permettra à Georges d'**accéder à un crédit lombard** ou de constituer une garantie pour un emprunt sans devoir racheter le contrat, ce qui permettra de poursuivre les objectifs de planification patrimoniale et successorale.

D'un point de vue fiscal

Durant la vie du contrat

- Tant que Georges ne procède pas au rachat de tout ou partie de son contrat, la solution retenue est fiscalement neutre à son niveau.
- En l'absence de rachat, la détention des obligations françaises au travers du contrat est neutre.
- Les revenus d'autres natures et/ou en provenance d'autres pays issus des investissements dans les OPCVM pourront quant à eux être soumis à des retenues à la source au moment de leur paiement dans le pays d'origine de chaque actif.

Au dénouement du contrat

Au décès de Georges, le contrat bénéficiera du même traitement qu'un contrat d'assurance-vie français.

- Application du régime fiscal favorable de l'assurance-vie pour les primes versées par Georges, puisqu'elles ont été versées lorsqu'il a 60 ans, c'est-à-dire avant les 70 ans de la vie assurée (art 990 I CGI).
- Grâce au démembrement de la clause bénéficiaire, l'usufruit sera transféré à Mireille et la nue-propriété aux enfants avec une fiscalité avantageuse selon l'âge de l'usufruitier au moment du dénouement et conformément aux dispositions de la loi fiscale française. Au décès de l'usufruitier, les enfants deviendront pleins propriétaires sans imposition supplémentaire.
- La rédaction de la clause bénéficiaire permet en outre de conserver de la flexibilité. Ainsi, si Mireille n'a pas besoin des fonds au moment du dénouement du contrat, elle peut renoncer à son usufruit et ainsi permettre une transmission en pleine propriété à Jeanne et Pierre-Alain, leurs enfants.

Conclusion

Grâce à l'accompagnement de OneLife, le courtier de Georges a pu trouver une solution sur mesure, conforme aux objectifs de Georges et juridiquement et fiscalement sûre.

4

Marie

Cadre en poste au Moyen-Orient avec enfants résidant en France

En résumé

- Marie - divorcée - 2 enfants
- Nationalité française
- Résidant au Moyen-Orient, prochain poste en Asie
- 2 enfants (tous résidents français)
 - Jacques
 - Manon

Objectifs

- Constituer et sécuriser un patrimoine mobilier dans un contexte d'expatriation internationale
- Confier la gestion de ce patrimoine à une société de gestion spécialisée
- Préparer la transmission de ce patrimoine à travers une solution flexible, portable et fiscalement sûre

Situation de départ

Depuis le début de sa carrière, Marie a vécu au rythme des expatriations. Avec Jean, son ex-époux, elle a vécu et travaillé dans plusieurs pays. Ensemble, ils ont eu deux enfants, Jacques et Manon. Après leur **divorce**, Jean est rentré en France avec les enfants pour stabiliser leur scolarité. Marie, elle, a poursuivi sa **carrière internationale**. Elle profite de chaque moment libre pour retourner en France voir ses enfants. Ils passent souvent leurs vacances scolaires avec elle, et ont déjà découvert de nombreux pays. Jacques est aujourd'hui un jeune professionnel talentueux, et travaille depuis deux ans pour le siège parisien d'une multinationale. Manon, elle, termine ses études cette année et s'apprête à entamer une carrière de chercheuse. Tous deux souhaitent rester en France, où ils ont désormais leurs racines.

Aujourd'hui en poste au **Moyen-Orient**, Marie se prépare à quitter cette région du monde pour un **pays d'Asie**, où elle prévoit de rester au moins 5 ans. Elle envisage un **retour en France dans le futur**.

Projet de vie | Objectifs

À 47 ans, et avec deux enfants qui ont entamé leur vie active, Marie souhaite mener une réflexion à long terme sur sa situation financière. Elle dispose d'environ 500 000 euros de liquidités, qu'elle veut investir de manière raisonnée et structurée, et entend poursuivre la constitution de ce patrimoine. Pour cela, elle souhaite :

- confier la constitution et la gestion de son portefeuille à un professionnel
- disposer d'une solution stable et sûre pour héberger ce patrimoine indépendamment de ses relocalisations futures
- entamer une planification successorale qui pourra s'inscrire dans la durée en s'assurant que ses enfants puissent bénéficier de ce patrimoine en cas de décès à des conditions juridiquement sûres et fiscalement avantageuses

Solution OneLife

Pour une **solution internationale flexible**, le conseiller de Marie sait que l'assurance-vie luxembourgeoise est le véhicule le plus approprié : **sécurité du patrimoine investi** et **neutralité fiscale** sont en effet au cœur de l'offre luxembourgeoise. Il sollicite donc le concours des experts OneLife pour concocter une solution sur mesure pour Marie.

Les experts OneLife proposent un contrat d'assurance-vie luxembourgeois avec les caractéristiques suivantes :

- Marie sera le souscripteur, et c'est sa vie qui sera assurée
- Jacques et Manon seront les bénéficiaires du contrat
- les avoirs consacrés au contrat seront placés dans un fonds interne dédié (FID). Ce véhicule permet à Marie de mandater une société de gestion agréée, qui va déterminer son profil et sa stratégie d'investissement, puis se chargera de la gestion du portefeuille
- les avoirs du contrat seront confiés à une banque depositaire luxembourgeoise, et bénéficieront d'une protection maximale grâce à la législation luxembourgeoise



*Pour une solution **internationale flexible**, le courtier de Marie sait que l'assurance-vie luxembourgeoise est le véhicule le plus approprié : **sécurité du patrimoine investi** et **neutralité fiscale** sont en effet **au cœur de l'offre luxembourgeoise**.*

Réalisation des objectifs

D'un point de vue patrimonial

- Le FID gestion discrétionnaire permet à Marie de confier la gestion de son patrimoine à un professionnel avec un mandat clair correspondant à son profil et à ses objectifs. Le gestionnaire aura accès à une très large palette d'investissements (fonds d'investissement, trackers, actions cotées, actions non cotées, obligations, devises...) dans les limites de son mandat et dans le respect de la législation luxembourgeoise.
- Marie pourra conserver son contrat lors de sa relocalisation en Asie, mais également dans l'hypothèse de futures expatriations et d'un retour en France.
- Marie pourra alimenter son contrat dans le futur. Les solutions digitales proposées par OneLife lui permettront de régler rapidement les détails à distance avec son conseiller.

D'un point de vue fiscal

Durant la vie du contrat

- Grâce à la neutralité fiscale du Luxembourg, le traitement fiscal des différentes opérations (versement de primes, rachats) dépendra uniquement du pays de résidence de Marie. Selon le pays de l'émetteur des actifs sous-jacents au contrat d'assurance-vie, ainsi que la nature de ces derniers, des retenues à la source peuvent s'appliquer au moment du paiement d'intérêts et/ou de dividendes dans le pays d'origine de chaque actif. Cela se reflétera alors dans la valeur du fonds et sera à la charge du souscripteur au travers du contrat d'assurance.

Au dénouement du contrat

- La solution est fiscalement neutre du point de vue luxembourgeois. La fiscalité dépendra du pays de résidence de Marie au moment du décès.
- Si Jacques et Manon sont toujours résidents fiscaux français au moment du décès, la fiscalité française leur sera applicable. Le régime fiscal favorable de l'assurance-vie permet aux enfants résidents fiscaux français de bénéficier d'un abattement de 152 500 euros chacun ainsi que de l'application d'un taux forfaitaire au-delà.

Conclusion

Grâce à l'accompagnement de OneLife, le conseiller de Marie a pu trouver une solution sur mesure, conforme aux objectifs de Marie. En cas d'expatriation après l'Asie, les experts de OneLife pourront examiner les conséquences juridiques et fiscales du nouveau lieu de résidence et adapter le contrat en fonction. Il en sera de même dans l'hypothèse – peu probable – d'une expatriation des enfants. Marie dispose donc d'une solution flexible et adaptable.

5

Birgit et Arne

Résidents danois avec objectifs de consolidation des actifs et d'expatriation future en Espagne

En résumé

- Arne et Birgit - mariés - 2 enfants
- Nationalité danoise
- Résidant au Danemark
- 2 enfants (résidents danois)
 - Eva
 - Frederik

Objectifs

- Disposer d'une plateforme unique pour gérer tous les investissements d'Arne, quelle que soit leur nature
- Gérer les aspects patrimoniaux et fiscaux d'un futur déménagement du couple en Espagne

Situation de départ

Mariés sous le régime de la séparation de biens, Birgit et Arne Nielsen **résident actuellement dans la ville d'Aarhus**, où Birgit dirige un établissement scolaire. Arne est consultant en investissements pour plusieurs Family Offices et banques privées. Il partage son temps entre la maison familiale d'Aarhus et les villes de Copenhague et Stockholm, où il se rend souvent pour raisons professionnelles.

Birgit et Arne ont deux enfants, Eva et Frederik. À 17 ans, Eva fréquente une école secondaire d'Aarhus et vit encore avec ses parents. Frederik, lui, a 24 ans, et s'est établi comme avocat à Copenhague.

Arne dispose d'un patrimoine réparti comme suit :

- 20 millions de couronnes danoises dans un **portefeuille d'actifs cotés** (épargne libre)
- 10 millions de couronnes danoises dans des **plans de pension danois** (7 millions en Ratepension, 2 millions en Aldersopsparring et 1 million en Kapitalpension)
- 5 millions de couronnes danoises investis dans plusieurs **fonds de Private Equity**

Projet de vie | Objectifs

À 51 ans, Arne a encore une belle carrière professionnelle devant lui, même s'il **envisage de s'installer en Espagne à Marbella** avec sa femme dans les 5 ans, conseillant ses clients depuis l'étranger.

Les objectifs du couple sont donc les suivants :

- disposer d'un outil de planification patrimoniale et successorale afin de s'assurer que le futur déménagement du couple ait lieu dans les meilleures conditions d'un point de vue patrimonial et fiscal, et notamment **éviter une double taxation à la fois au Danemark et en Espagne après leur relocalisation**
- disposer d'une plateforme unifiée où Arne aurait une vue complète sur l'ensemble de son patrimoine et pourrait gérer ses investissements

Solution OneLife

Le conseiller de Birgit et Arne sait qu'une solution sur mesure basée sur un contrat d'assurance-vie luxembourgeois permettra d'atteindre les deux objectifs recherchés.

Avec l'aide des experts OneLife, il propose donc au couple la solution internationale suivante :

- Arne souscrit une **assurance-vie luxembourgeoise (qualifiée §53A)** alors qu'il réside au Danemark. Il en est le souscripteur et la vie assurée. Cette police respecte en tous points la législation danoise
- les **actifs cotés et fonds de private equity d'Arne sont inclus dans une police** (25 millions de couronnes danoises)

- les **3 plans de pension d'Arne sont transférés chez OneLife** (10 millions de couronnes danoises) et comptabilisés sur un seul compte, ce qui n'est pas possible au Danemark
- son épouse Birgit et leurs deux enfants sont désignés comme bénéficiaires en cas de décès, afin qu'ils puissent disposer de son patrimoine selon ses souhaits
- une banque réputée parmi les partenaires de OneLife servira de banque dépositaire pour les avoirs d'Arne, et un gestionnaire d'actifs sera en charge de la gestion de tous ses investissements

Réalisation des objectifs

D'un point de vue patrimonial

- La succession d'Arne en cas de décès est assurée par les dispositions concernant les bénéficiaires.
- Le patrimoine d'Arne bénéficie du Triangle de Sécurité, un régime de protection des souscripteurs propre à Luxembourg et unique en Europe.
- Tous les actifs sont centralisés auprès d'un seul gestionnaire d'actifs, simplifiant le suivi et le reporting.

D'un point de vue fiscal

Durant la vie du contrat

- Les revenus générés par les investissements sous-jacents au cours de la vie du contrat seront taxés à un taux marginal de 42% au Danemark pour l'épargne libre. Pour les 3 plans de pension danois, la taxe PAL au Danemark est de 15,3%.
- Lors du déménagement en Espagne, le contrat d'assurance-vie d'Arne sera adapté aux dispositions civiles,

fiscales et assurantielles en vigueur en Espagne, et sera traité comme un contrat d'assurance de droit espagnol.

- Aucun impôt sur le revenu ne sera dû en Espagne jusqu'à un rachat partiel ou total, ce qui permet une gestion active du portefeuille dans le cadre du contrat. Si le rachat de la police est effectué en dehors de l'Espagne, par exemple lors d'un retour au Danemark, il existe un régime fiscal de « step-up » au Danemark, c'est-à-dire qu'il n'y aura pas d'imposition sur les gains accumulés pendant que le couple résidait en Espagne. De plus, il n'y a pas de taxe de sortie lors d'une relocalisation hors d'Espagne si le patrimoine est détenu par le biais d'un contrat d'assurance-vie.
- Aucune taxe danoise PAL ne s'appliquera sur les plans de pension durant leur vie en Espagne.
- Aucune convention fiscale n'existe entre le Danemark et l'Espagne afin d'éviter une double imposition. En plaçant les actifs dans un contrat d'assurance-vie luxembourgeois, la double imposition sur les dividendes, les intérêts et les gains sera évitée grâce aux conventions fiscales bilatérales signées par le Luxembourg avec ces pays.

Au dénouement du contrat

- La fiscalité applicable lors du dénouement de la police et versement du bénéfice dépendra de la résidence fiscale du souscripteur et des bénéficiaires.
- Pour les enfants d'Arne résidant au Danemark, il n'y aura pas de droits de succession danois si les parents sont résidents espagnols au moment du décès. Ceci s'applique dans la mesure où le contrat d'assurance-vie émis par une compagnie luxembourgeoise n'est pas considéré comme un bien d'origine danoise.
- En Espagne, les droits de succession espagnols applicables à Birgit et aux enfants seront entièrement exonérés car la région d'Andalousie applique une exonération pour les successions entre époux et de parents à enfants.

Conclusion

Grâce à l'accompagnement de OneLife, Arne a pu trouver une solution parfaitement adaptée à ses besoins. Il bénéficie d'une solution complète - à la fois pour son patrimoine bancaire mais aussi pour ses plans de pension danois - qui est conforme et évolutive selon son pays de résidence. Il bénéficie également d'une centralisation de son patrimoine et de ses plans de pension pour une meilleure gestion de ses investissements.

6

Begoña et Alejandro

Couple espagnol en poste au Mexique avec objectifs de protection et future relocalisation en Espagne

En résumé

- Begoña et Alejandro - mariés - 2 enfants
- Nationalité espagnole
- Résidant au Mexique
- 2 enfants (tous résidents mexicains)
 - Maria
 - Juan

Objectifs

- Garantir la confidentialité au sujet de l'étendue de leur patrimoine
- Protéger le patrimoine lui-même contre l'instabilité politique et économique du pays
- Préparer un futur retour en Espagne dans les meilleures conditions fiscales et patrimoniales possibles

Situation de départ

Mariés depuis vingt ans, Alejandro et Begoña ont **quitté l'Espagne pour le Mexique il y a 10 ans**. Ingénieur spécialisé dans le secteur pétrolier, Alejandro a en effet été sollicité par une entreprise espagnole pour superviser les opérations de plusieurs raffineries de sa filiale mexicaine. Begoña a suivi son époux. Leurs deux enfants, Maria et Juan, sont actuellement scolarisés dans une école secondaire de la capitale qui suit le programme espagnol, afin de **faciliter un éventuel retour**.

Au cours de sa carrière et grâce à plusieurs postes d'expatrié, Alejandro a pu constituer une confortable épargne, à laquelle est venu s'ajouter un petit héritage. Il dispose aujourd'hui de 1,8 million d'euros. Il souhaiterait placer cet argent afin de le faire fructifier, mais aussi de protéger son épouse et ses enfants en cas de décès.

Projet de vie | Objectifs

À 45 ans, Alejandro a encore une belle carrière professionnelle devant lui. Begoña et lui souhaitent toutefois rentrer à terme en Espagne afin que leurs deux enfants puissent y faire ou y poursuivre leurs études universitaires. D'autre part, la situation économique et politique sensible au Mexique les incite à agir avec prudence, et notamment à conserver l'essentiel de leur patrimoine en dehors du Mexique.

Les objectifs du couple sont donc les suivants :

- placer leur argent en toute confidentialité (afin, notamment, d'éviter d'attirer l'attention, car les enlèvements contre rançon sont hélas fréquents au Mexique)
- protéger Begoña et les enfants en cas de décès
- protéger leur patrimoine en le plaçant en Europe ou, mieux encore, en Espagne
- trouver une solution qui leur procure sécurité juridique et neutralité fiscale au moment de rentrer en Espagne

Solution OneLife

Le conseiller du couple considère qu'une assurance-vie luxembourgeoise sera la solution la plus adaptée à leur situation.

Après consultation avec les experts OneLife des marchés espagnol et mexicain, il leur propose la solution suivante :

- Begoña et Alejandro souscrivent ensemble – car ils sont mariés sous un régime de communauté de biens – une **police d'assurance-vie espagnole**
- comme ils sont toujours résidents mexicains, la police d'assurance sera vérifiée sur place par un spécialiste du marché mexicain afin de s'assurer qu'elle est parfaitement compatible avec la législation locale
- les deux vies assurées sont celles d'Alejandro et de Begoña. Les enfants sont désignés comme bénéficiaires. La police elle-même est transférée au conjoint survivant lors du premier décès dans le couple
- le patrimoine consacré à la police sera placé dans un **fonds interne dédié** (FID) afin de bénéficier d'un maximum de flexibilité. La gestion de ce patrimoine sera confiée à un **gestionnaire de fonds agréé en Espagne**
- les avoirs placés dans le contrat d'assurance seront confiés à une **banque dépositaire espagnole agréée par le Commissariat aux Assurances (CAA) luxembourgeois**. Le contrat bénéficie donc du Triangle de Sécurité, cadre de protection propre à l'assurance-vie luxembourgeoise



L'assurance-vie luxembourgeoise permet aux expatriés européens de placer leur patrimoine en Europe ou mieux encore dans le pays dont ils ont la nationalité.

Réalisation des objectifs

D'un point de vue patrimonial

- Le contrat reste confidentiel, puisqu'il n'est connu que des souscripteurs et de OneLife.
- L'ensemble du patrimoine mobilier du couple sera protégé des aléas de la vie au Mexique, puisqu'il sera détenu dans une banque espagnole, administré par un gestionnaire de fortune espagnol et logé dans un contrat d'assurance-vie luxembourgeois.
- Begoña et Alejandro disposent d'une solution offrant le plus haut degré de protection possible.
- Le contrat d'assurance est soumis dès le départ à la législation espagnole, et est donc déjà parfaitement adapté à un futur retour au pays.

Le contrat reste confidentiel, protège l'ensemble du patrimoine des aléas de la vie au Mexique et est parfaitement adapté à un futur retour en Espagne.

D'un point de vue fiscal

Durant la vie du contrat

- Aucune taxe ne sera due au Mexique lors du versement de la prime à la police d'assurance.
- Durant le séjour au Mexique (et par la suite en Espagne), les revenus du portefeuille ne seront pas taxés au Luxembourg, i.e. principe de neutralité fiscale.
- La fiscalité s'appliquera uniquement en cas de rachat partiel ou total : imposition marginale de 35% au Mexique et de 26% en Espagne.
- Le contrat ne sera pas taxé au moment du déménagement vers l'Espagne, tant qu'il reste d'application.

Au dénouement du contrat

- Si le décès survient après le retour en Espagne, les droits de succession seront soumis au droit espagnol. Le barème appliqué varie entre 7,65% et 34% (taux marginal applicable pour des montants supérieurs à 797 555 euros) et dépend de la région de résidence, du patrimoine total du défunt et des liens de parenté. Tout dépendra donc de la situation d'Alejandro et de sa famille au moment de son décès.

Conclusion

Grâce à l'accompagnement de OneLife, Alejandro et Begoña ont trouvé une solution confidentielle, adaptable à leurs besoins et à leurs projets, et garantissant la meilleure protection possible à leurs avoirs.



ONE
LIFE

OneLife : un regard neuf sur l'assurance-vie

Fondée il y a 30 ans, OneLife est restée fidèle à sa mission d'origine : développer des solutions innovantes et personnalisées pour répondre aux besoins de clients privés et d'entreprises au travers de contrats d'assurance-vie, contrats de capitalisation et produits de pension.

Au cours de ses trois décennies d'existence, OneLife a développé une vision unique de l'assurance-vie, fondée sur trois piliers :

- Des **partenariats forts et durables** avec les courtiers en assurances, les conseillers financiers indépendants, les banques privées et les family offices qui distribuent nos solutions
- Une **expertise fiscale et légale de pointe** dans tous les marchés où nous commercialisons nos contrats, mais aussi dans les pays où résident les souscripteurs et leurs bénéficiaires
- Une **approche d'innovation permanente** au service de nos partenaires et de leurs clients

Depuis le début, **la dimension humaine a toujours revêtu chez nous un caractère essentiel**. Nous sommes avant tout une équipe d'experts toujours à votre écoute pour créer ensemble les solutions patrimoniales personnalisées dont vos clients ont besoin. Diversification financière, planification de la retraite, transmission, expatriation... **Votre client est unique à nos yeux, comme il l'est aux vôtres.**



GROUPES APICIL

*Avec 8 milliards d'actifs sous gestion, OneLife est membre depuis 2019 du **Groupe APICIL, troisième groupe de protection sociale en France**, engagé en assurance-vie et assurance santé, retraites, produits d'épargne et services financiers connexes.*

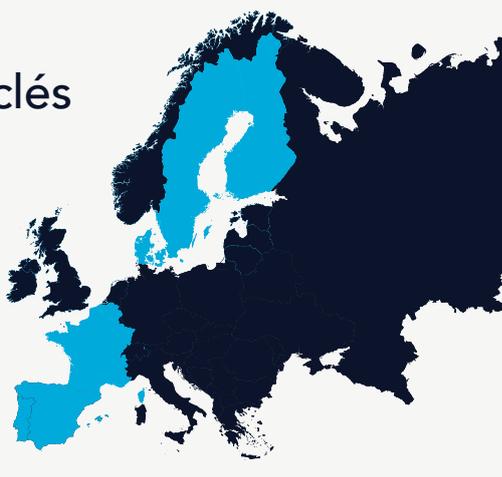
Une expertise multi-locale

OneLife est présente sur 8 marchés clés en Europe : Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Luxembourg, Portugal et Suède. Notre force est de proposer à vos clients des solutions sur mesure, en adéquation avec leurs objectifs patrimoniaux spécifiques. Ces solutions sont en outre évolutives : il reste toujours possible d'adapter les contrats pour répondre aux changements de situation de vos clients.

Quelle que soit la demande, vous n'êtes jamais seul : nos experts sont à vos côtés pour évaluer la situation et concevoir avec vous la solution la plus adaptée aux besoins de vos clients.

Notre savoir-faire unique repose sur la somme de nos expertises locales. Nos spécialistes nationaux en ingénierie patrimoniale assurent ensemble le développement de solutions transfrontalières conformes aux réglementations en vigueur dans les pays où résident les souscripteurs et leurs bénéficiaires. C'est ce travail conjoint qui permet de concevoir des solutions uniques adaptées à toutes les situations et d'assurer la portabilité des contrats en cas d'expatriation.

8 marchés clés en Europe



Des solutions d'investissement larges et innovantes

OneLife offre de nombreuses possibilités en matière de diversification financière grâce au cadre luxembourgeois qui met à disposition une large palette de supports d'investissement, pouvant par ailleurs être combinés au sein d'un même contrat.

Gestion collective

Pour les clients qui souhaitent avant tout placer leurs avoirs dans des véhicules d'investissement détenus avec d'autres investisseurs, OneLife offre trois avantages :

- **Une large gamme de fonds :** OneLife propose au sein de sa gamme plus de 300 fonds externes gérés par des gestionnaires de fonds de renom. OneLife scrute en permanence le marché et incorpore dans son offre les nouveaux fonds créés et distribués par les institutions les plus réputées.
- **Des solutions d'investissement innovantes :** en alternative aux placements classiques et pour répondre à des besoins plus spécifiques, OneLife propose des fonds internes collectifs (FIC) innovants tels que FIC mono sous-jacent en produits structurés ou FIC thématique immobilier.
- **Une protection optimale des investissements :** pour les fonds externes et les fonds internes collectifs, vous pouvez mettre en place des options d'investissement gratuites afin de protéger le portefeuille du client, voire d'en optimiser la gestion. Ces arbitrages automatiques permettent de sécuriser les plus-values, de limiter les pertes ou encore d'entrer, voire

de revenir progressivement sur un ou plusieurs marchés. Ces options peuvent être combinées et paramétrées durant toute la vie du contrat.

Gestion individuelle

Si vos clients souhaitent, par l'intermédiaire de leur assurance-vie, confier la constitution et la gestion de leur patrimoine à un gestionnaire d'actifs dans une logique de stratégie individualisée, OneLife agit en tant qu'agrégateur des acteurs et des expertises pour offrir à votre client une solution entièrement personnalisée.

- Vos clients ont le choix entre **plus de 90 banques dépositaires** présentes à travers l'Europe. Les fonds et les titres qui sont confiés à ces banques bénéficient de la triple protection offerte par le Triangle de Sécurité, le Super Privilège et l'insaisissabilité des avoirs inhérente aux contrats d'assurance-vie.
- Nous travaillons avec plus de **250 sociétés de gestion** en Europe, et signons de nouvelles conventions régulièrement pour répondre à des besoins spécifiques, dès lors qu'elles satisfont à nos critères de qualité, de fiabilité et de sécurité.

Nous avons par ailleurs développé une expertise afin **d'intégrer des actifs non-traditionnels tels que capital-investissement, immobilier ou encore titrisation au sein de nos contrats d'assurance-vie.**

Source de financement

Développer le portefeuille mobilier de vos clients au travers d'une solution d'assurance-vie peut aussi servir à la poursuite d'autres objectifs. Nous utilisons des solutions de « crédit lombard » qui permettent à vos clients **d'utiliser leur contrat d'assurance-vie en garantie d'un prêt bancaire :**

- Cession de droits sur le contrat d'assurance-vie
- Désignation du bénéficiaire en tant que garantie
- Nantissement du contrat d'assurance-vie
- Délégation de créance

Ces solutions sont centrées sur le contrat d'assurance lui-même, et non sur les actifs sous-jacents, qui bénéficient d'une protection particulière au Luxembourg. L'avantage de cette formule est que vos clients peuvent continuer à faire fructifier leur patrimoine mobilier selon leurs objectifs tout en constituant les garanties nécessaires à la concrétisation de leur projet, qu'il s'agisse de financer un achat immobilier, de garantir un emprunt souscrit par un héritier ou d'offrir une caution pour les investissements poursuivis par leur entreprise.



Nos solutions sur mesure permettent à vos clients de continuer à faire fructifier leur patrimoine tout en constituant les garanties nécessaires à la concrétisation de leurs projets.

Des solutions digitales pour faciliter votre vie... et celle de vos clients

Dans un monde de plus en plus digital, et alors que la mobilité internationale ne cesse d'augmenter, les outils digitaux sont un élément fondamental du lien qui vous unit à vos clients. Voilà pourquoi, depuis de nombreuses années, nous sommes engagés dans ce domaine.

Plateforme sécurisée, app dédiée et signature digitale

Notre plateforme sécurisée youroffice et notre app OneApp vous permettent, entre autres :

- d'accéder au tableau de bord de votre activité et à vos indicateurs clés : répartition par produit, par type de fonds et de clients, relevés de commissions...
- de consulter le contrat de chacun de vos clients et de suivre son évolution détaillée, par type de fonds et par devise
- de préparer en ligne les transactions pour vos clients : nouvelles souscriptions, opérations d'arbitrage, versements complémentaires... Ces opérations seront ensuite validées par vos clients à distance grâce à notre système de signature digitale
- de parcourir notre éventail de fonds externes, d'accéder à des informations sur leurs performances et de les comparer grâce à notre outil QuickRank
- de réaliser des analyses financières complètes afin de mieux conseiller vos clients sur leurs investissements grâce à notre outil X-Ray

Les outils QuickRank et X-Ray ont été développés en collaboration avec Morningstar, un des analystes financiers les plus réputés.

Services de gestion de portefeuille

Outre les outils d'analyse et de comparaison de fonds externes et notre module d'analyse financière pour accompagner les décisions de placement de vos clients, nous vous proposons une série de services pour faciliter la gestion des portefeuilles clients dont vous avez la charge :

- un outil de contrôle du profil de risque lors d'un arbitrage
- la possibilité de réaliser des opérations d'arbitrage de masse afin d'appliquer rapidement et sans risque d'erreur vos décisions d'arbitrage à tous les contrats concernés
- la possibilité de créer des portefeuilles modèles et de vous en servir comme base pour effectuer des rééquilibrages de masse des portefeuilles de vos clients

Services d'échange et d'agrégation de données

Vous travaillez avec vos propres outils de reporting ou vous avez besoin d'intégrer les données liées à l'évolution du portefeuille de vos clients (mouvements, valorisation, performance, commission...) ? Vous pouvez accéder facilement à ces données sous différents formats (csv, penelop...) afin de les importer dans vos propres outils.

Valorisation des fonds dédiés et fonds d'assurance spécialisés

OneLife met à disposition de ses partenaires et clients un service de valorisation quotidienne des fonds internes dédiés (FID) et fonds d'assurance spécialisés (FAS) disponibles avec certaines banques dépositaires partenaires de OneLife. Il est ainsi possible d'accéder à une valorisation quotidienne des fonds présents au sein des portefeuilles (FID ou FAS) de vos clients, en plus de la valeur mensuelle existante. Plus de transparence pour un meilleur suivi.

Plateforme d'arbitrage

Nous avons développé une plateforme d'arbitrage pour les fonds d'assurance spécialisés placés en gestion conseillée au sein de contrats OneLife. En tant que CIF (Conseiller en Investissement Financier), vous pouvez ainsi passer les ordres pour le compte de vos clients sur une seule plateforme, quelle que soit la banque dépositaire choisie par votre client. Une plateforme unique et sécurisée.

Découvrez toutes nos solutions digitales dans notre documentation dédiée.



Un ancrage local solide et prometteur

Depuis maintenant 30 ans, nous avons à cœur d'améliorer sans cesse nos produits et services afin d'être le partenaire privilégié des conseillers en gestion de patrimoine, courtiers, gestionnaires de fonds et banquiers à travers l'Europe.

- En **Belgique**, OneLife est, avec 20,4% de parts de marché en 2020, le leader des produits de branche 23 luxembourgeoise (assurance placement sans capital garanti). OneLife propose aux investisseurs belges des contrats permettant soit une gestion collective en fonds externes et fonds internes collectifs, soit une gestion individuelle au travers d'un fonds interne dédié.
- En **France**, les nouvelles primes générées par l'activité LPS (Libre Prestation de Services) de la compagnie depuis Luxembourg ont augmenté de 69% en 2020. Cette hausse significative de notre part de marché reflète notre engagement à renforcer notre force commerciale et à améliorer notre proposition de valeur pour nos partenaires et nos clients français.
- Au **Danemark**, OneLife a été le premier assureur étranger en 2009 à remplir les critères SKAT (autorités fiscales danoises), permettant aux épargnants danois de transférer leurs régimes de retraite chez OneLife, bénéficiant ainsi d'une stratégie d'investissement unique pour tous leurs régimes, d'un accès au large univers d'investissement luxembourgeois et d'une protection accrue de leurs avoirs. OneLife est leader sur ce créneau avec 90% de parts de marché en 2020. La

compagnie est également le seul acteur luxembourgeois à proposer aux épargnants danois des solutions d'assurance-vie et de capitalisation.

- En **Suède**, notre solution d'assurance-vie offrant un accès à une large gamme d'actifs sera renforcée en 2021 avec une solution suédoise de pension afin d'offrir une approche holistique à nos partenaires et clients, une première pour un acteur luxembourgeois.
- En **Finlande**, OneLife poursuit son développement avec des solutions finlandaises dédiées d'assurance-vie et de capitalisation. D'une manière générale, il convient enfin de noter l'attractivité croissante de OneLife auprès des investisseurs nordiques du fait de notre capacité à intégrer des actifs non cotés dans nos contrats, tels que capital-investissement, immobilier ou titrisation.
- En **Espagne** et au **Portugal**, OneLife noue sans cesse de nouveaux partenariats avec des institutions financières majeures intéressées par les solutions d'assurance-vie luxembourgeoises en unités de compte.
- OneLife devient également un acteur établi au service des **expatriés britanniques**. Nous avons développé des relations solides avec de grands partenaires européens pour apporter des solutions transfrontalières innovantes aux citoyens britanniques résidant en Europe ou au-delà.

Envie de découvrir ce que OneLife peut faire pour vous et vos clients ? Contactez nos équipes et plongez dans un univers de possibilités.

ONE
LIFE

1000

Vies, parcours, envies,
attentes, questions
... OneLife

Le contenu de cette brochure promotionnelle est uniquement destiné à fournir des informations générales sur les produits et services offerts par la compagnie d'assurance-vie The OneLife Company S.A. (OneLife). Il ne constitue pas une offre pour la souscription d'un produit d'assurance. OneLife ne garantit pas que les informations contenues dans cette brochure soient complètes, exactes ou à jour au moment où elle est distribuée. Ces informations ne constituent pas non plus une forme quelconque de conseil juridique, fiscal ou en matière d'investissement et ne doivent donc être utilisées que conjointement à un avis professionnel approprié obtenu d'une source professionnelle qualifiée, indépendante et adéquate.



[linkedin.com/company/the-onelife-company](https://www.linkedin.com/company/the-onelife-company)



<https://vimeo.com/the1lifeco>

ESSENTIAL WEALTH

onelife.eu.com

T (+352) 45 67 301
F (+352) 45 6730-5650
E info@onelife.eu.com

The OneLife Company S.A.
38 Parc d'Activités de Capellen·BP 110·L-8303 Capellen·Luxembourg
RCS Luxembourg B34.402



■ GROUPE APICIL