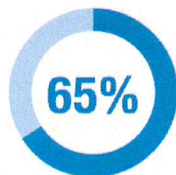




Le marché européen de l'assurance-vie a totalisé **714 milliards d'euros** d'encours en 2014.



**L'assurance-vie est bien implantée en Europe :** 65 % des clients fortunés sondés détiennent un contrat d'assurance-vie.



La Belgique est le 3e pays distributeur de contrats luxembourgeois avec **2,2 milliards d'euros** de primes en 2014.

# Assurance-vie : un contrat efficace à l'avenir prometteur

**Le marché européen de l'assurance-vie connaît une mutation rapide, sous l'influence de clients de plus en plus sophistiqués et demandeurs de produits d'investissement fiscalement avantageux dans une optique de gestion de portefeuille et de planification successorale.**

Au-delà d'un simple outil de placement, le contrat d'assurance-vie est devenu une solution complète et entièrement personnalisée permettant de répondre aux besoins des clients fortunés en termes de rendement, de transmission de patrimoine et d'optimisation fiscale. « Des spécialistes sont à l'écoute du client pour définir une solution totale-



**Marc Stevens**  
CEO de  
NPG Wealth  
Management

Le contrat d'assurance-vie est devenu une solution complète.

ment adaptée à ses spécificités financières, fiscales, légales et familiales », précise Marc Stevens, CEO de NPG Wealth Management.

## Un produit attrayant

Autre point important : la demande croissante pour des solutions transfrontalières. « Avec les expatriés, les retraités déménageant dans des régions ensoleillées ou encore les étudiants Erasmus, nous assistons à une dispersion géographique croissante des générations. Cette dispersion complexifie les mécanismes de transmission », ajoute Marc Stevens. « Nous devons prendre tous ces facteurs en considération pour développer un contrat assurant à la fois une optimisation de la fiscalité et une protection du client et de ses héritiers. »

L'assurance-vie est un produit de plus en plus attrayant. « Selon une enquête que nous avons réalisée l'an passé auprès de professionnels européens de la gestion de fortune, le recours à l'assurance-vie devrait doubler d'ici à 2020, passant de 10 à 20 % du portefeuille global des clients », conclut-il. Dans ce contexte, le contrat luxembourgeois s'est imposé sur la scène internationale. Au-delà de la flexibilité d'investissement, de la neutralité fiscale et du régime unique de protection offert par le Luxembourg, le pays a développé ces 25 dernières années une expertise incomparable dans l'assurance-vie transfrontalière.

**Philippe Van Lil**  
redaction.be@mediaplanet.com