

La gestion patrimoniale par contrat d'assurance-vie

En Belgique, l'option du contrat d'assurance-placement demeure peu utilisée. Elle présente pourtant une flexibilité intéressante.

« Le marché de l'épargne est dominé par les acteurs bancaires en Belgique », constate Romain Chevalier, directeur commercial chez OneLife. Cet assureur luxembourgeois est le leader de la gestion de patrimoine par contrat d'assurance-placement en Belgique. Pour le client, l'une des principales différences entre un placement bancaire et une assurance-placement est que, pour y souscrire, il ne s'adresse pas à un agent salarié par une institution financière mais à un courtier indépendant spécialisé dans les matières financières, censé proposer les solutions offertes par plusieurs fournisseurs.

Chez OneLife, il profite aussi des avantages d'une grande structure. « Nous investissons dans des solutions digitales et offrons aussi un accompagnement juridique pour le volet planification patrimoniale, grâce à l'expertise de nos *wealth planners* », détaille Marc Dhondt, consultant OneLife Belgique. Chaque assureur, bancassureur ou courtier déploie ses



Romain Chevalier, directeur commercial de OneLife.

« FISCALEMENT, LA GESTION DE PATRIMOINE EN ASSURANCE-PLACEMENT PRÉSENTE PLUSIEURS AVANTAGES. »

propres propositions en matière de planification patrimoniale, pouvant notamment dépendre de la hauteur du patrimoine confié.

« Les assurances-placement sont des contrats relevant de la branche 23 », précise Marc Dhondt. « Ils sont liés à un ou plusieurs fonds d'investissement choisis par le client en fonction de ses besoins et exigences ainsi que de sa tolérance au risque. La valeur de ces contrats est donc sujette à l'évolution des fonds. » Le client peut choisir les fonds en suivant (ou non) les conseils de son courtier ou opter pour la gestion discrétionnaire (à partir de 125 000 euros chez OneLife). A noter que la réglementation MiFid, imposant notamment l'établissement et le respect du profil d'investisseur, ne s'applique pas aux contrats d'assurance. Mais la réglementation DDA (Directive sur la distribution d'assurances) est assez comparable.

Fiscalement, la gestion de patrimoine en assurance-placement présente plusieurs avantages. Le premier est que, si l'investisseur doit supporter la taxe d'assurance de 2% sur chaque versement, il n'est en revanche pas redevable de la taxe sur les opérations boursières, du précompte mobilier ni de la taxe sur les comptes-titres. Ensuite, un contrat d'assurance-vie présente une flexibilité de structuration (plusieurs preneurs d'assurance, cosouscription, clause bénéficiaire...) permettant dans certains cas de réduire les droits de succession en cas de planification horizontale (conjoint) ou verticale (enfants). ▣ CÉDRIC BOITTE

CONTRATS LUXEMBOURGEOIS

OneLife est une compagnie d'assurances luxembourgeoise récemment rachetée par le groupe français Apicil. Elle continuera toutefois de proposer sous la marque OneLife des contrats luxembourgeois. La réglementation grand-ducale comporte en effet plusieurs avantages – que d'autres acteurs du marché plébiscitent. Les contrats luxembourgeois sont neutres fiscalement (au grand-duché de Luxembourg), ce qui facilite la délocalisation du client dans un autre pays du fait de l'absence de double imposition. Par ailleurs, les autorités luxembourgeoises assurent un contrôle strict en matière de ségrégation des actifs des clients dont les investissements sont ainsi isolés des avoirs de la compagnie d'assurances.