



Olivier Kramer – Managing Partner – Gatsby & White SA

*De formation financière et fort de 20 ans d'expérience dans la distribution de solution d'assurance et spécialisé dans ce secteur sur le marché institutionnel suisse en particulier, Olivier Kramer débute sa carrière dans le domaine de la banque privée et de la gestion de fortune.*

*Au terme de 10 ans dans ce domaine, en Suisse puis en Amérique du Nord, il rejoint le leader luxembourgeois de l'assurance, Lombard International Assurance, dont il ouvre le marché suisse avant de rejoindre le Groupe Swisslife. Depuis 2017, il est associé gérant de Gatsby & White SA dont il assure le développement, notamment sur le marché suisse, depuis Genève.*

Gatsby & White  
PLANNERS FOR LIFE

**Gatsby & White**  
Rue de la Croix-d'Or 19A  
1204 Genève  
Tél.: +41 22 810 84 52

---

## **L'Assurance vie européenne au passage de la frontière suisse...**

Voilà plusieurs décennies que l'assurance vie européenne a fait son entrée en Suisse. Pour une clientèle résidente principalement des états membres de l'UE et déposant ou faisant gérer ses avoirs mobiliers en Suisse en particulier, l'assurance vie est même devenu un outil souvent incontournable. Moyen de planification fiscale, de transmission et d'organisation de la gestion de son patrimoine, le mécanisme de l'assurance vie et autres outils de capitalisation a connu une accélération dans son usage et sa pénétration du marché de la gestion de fortune suisse, ceci en particulier depuis la disparition du secret bancaire et de l'arrivée de l'échange automatique d'informations auquel participe la Suisse.

Cette clientèle étant typiquement de plus en plus mobile et les familles devenant d'une génération à l'autre toujours plus transfrontalières, se pose souvent la question de la « portabilité » de la prestation d'assurance. Le contrat d'assurance obéit avant tout au cadre réglementaire, assurantiel et fiscal du pays de résidence du preneur au moment de la souscription mais qu'en est-il en particulier dans les cas de transmission au décès à des bénéficiaires résidents dans un autre pays ou encore en cas de déménagement ou de changement de résidence fiscale ? Et ce en particulier dans le cas du besoin de souscription d'une prestation d'assurance répondant aux exigences de son pays de citoyenneté et non de résidence ou afin de planifier une succession transfrontalière ? Si l'harmonisation au sein de l'Union européenne et la reconnaissance qui en découle des critères qualifiant d'une opération d'assurance permet une grande souplesse au sein des états membres de l'UE, qu'en est-il du cas de la Suisse où séjournent ou résident bien des citoyens de l'UE se posant la question du départ de Suisse, de la transmission à leurs héritiers hors de Suisse ou encore du cas de citoyens européens, souscripteurs ou non d'assurance et planifiant de venir s'établir en Suisse à des fins professionnelles ou personnelles ?

D'expérience, ce type de question se pose principalement dans les trois cas figure suivants que l'on peut passer en revue :

1. *Le cas du résident européen planifiant de venir s'établir en Suisse et d'ores et déjà souscripteurs de prestations d'assurance vie pour la gestion de son patrimoine.*
2. *Le cas du citoyen européen ou suisse prévoyant à court terme un départ de suisse pour s'établir dans l'Union européenne, que cela soit pour des motifs professionnels, lors de la retraite ou encore dans un cadre de regroupement familial ou pour d'évidentes raisons de qualification de la résidence fiscale.*
3. *Le cas de la personne résidente en Suisse et dont les héritiers se trouvent être résidents dans des pays européens connaissant une fiscalité forte en matière de succession, à l'instar de la France.*

Faisons un petit tour d'horizon des enjeux et solutions que l'assurance vie peut apporter de cas en cas :

### **1. Le cas du résident européen planifiant de venir s'établir en Suisse :**

Cas fréquent lors de mouvements professionnels ou de carrière, le nouveau résident suisse arrive d'une juridiction de l'Union Européenne dans laquelle il avait souscrit à de l'assurance vie à des fins patrimoniale. Cas aussi de personnes venant s'établir en Suisse afin de bénéficier des avantages qu'offre le pays sur divers plans. A défaut de s'établir en Suisse sous le régime de l'impôt à la dépense, l'aspect central auquel on s'attachera dans la planification du mouvement vers la Suisse, est celui de la reconnaissance du contrat d'assurance ou de la notion d'opération d'assurance en Suisse. Le point central de la démarche, une fois établi en Suisse ou de préférence juste avant de s'y établir, étant de s'assurer de « l'étanchéité fiscale » du contrat du point de vue des revenus du capital. Ceci se fait normalement par demande de Ruling auprès des autorités fiscales du canton de résidence envisagé. Toutefois, on observe que dans de nombreux cantons, si l'on a souvent obtenu la reconnaissance de la notion d'assurance étrangère quasiment à l'identique de ce qui prévaut pour un contrat d'assurance suisse (protection des revenus du capital et report d'impôt), la contrepartie est qu'en cas de rachat total voire partiel, l'autorité fiscale considère l'ensemble du gain réalisé sur l'évolution de la créance comme un revenu distribué par l'assureur et ne le taxe en conséquence. La nature de la gestion des actifs sous-jacents du contrat joue un rôle important également : Plus elle est orientée vers le revenu fixe, plus le contrat aura de valeur. Un autre élément central est celui de la transmission ou de la clause bénéficiaire du contrat : Dans l'hypothèse où les bénéficiaires restent à domicile (ne viennent donc pas en Suisse), le contrat garde toute sa valeur comme outil de transmission et permet bien entendu un jour le retour vers l'UE ou le départ vers la Suisse. A contrario, en cas de plus-value importante accumulée au moment de l'arrivée en Suisse, dans le cadre d'une gestion sous-jacente orientée vers la plus-value, le tout sans réel enjeu au niveau successoral ou transfrontalier, le contrat d'assurance « importé de l'UE » n'aura que peu de valeur en Suisse et sera souvent racheté.

## **2. Le cas du citoyen européen ou suisse prévoyant à court terme un départ de suisse pour s'établir dans l'Union européenne :**

La souscription du contrat d'assurance s'impose ici afin de répondre à plusieurs objectifs : S'assurer d'un traitement fiscal à destination qui soit le plus allégé possible sur les revenus et les plus-values de gestion de son patrimoine, tout en mettant en place une solution de transmission mais aussi et surtout en gardant à ses côtés ses conseillers financiers, son gestionnaire ou son Family Office et en maintenant en Suisse le dépôt des actifs financiers.

Les deux questions centrales qui se posent dans ce cas de figure sont celles de la juridiction vers laquelle on se dirige au départ de la Suisse (au sein ou hors de l'Union Européenne) et quand souscrire la prestation d'assurance (avant ou après le départ de Suisse), le régime fiscal en Suisse jouant également un rôle important.

Du point de vue de la juridiction, le recours à l'assurance vie européenne n'aura bien entendu de valeur qu'en cas de départ en direction d'une destination européenne. Au-delà, la chose s'appréciera de cas en cas. En outre, au niveau du moment de souscription, tout comme pour le point 3 ci-dessous, le moment de souscription dépendra aussi du régime fiscal : Telle que décrit ci-après, l'imposition à la dépense permet dans certain cas un accès au contrat d'assurance européen depuis la Suisse, soit avant le départ. Ce qui permet une arrivée à destination muni d'avoir structurés sous forme de police d'assurance et en principe sans aucun effet ou frottement fiscal. En revanche, pour des citoyens suisses ou des résidents en Suisse au rôle ordinaire, à défaut de passer par des mécanismes d'assurance suisses, on se devra d'attendre le départ de Suisse avant d'être en mesure de verser ses avoirs à l'assureur sous forme de prime. Ceci n'empêchant en rien une préparation de l'opération d'assurance en amont du départ de Suisse afin de pouvoir verser la prime au moment de l'arrivée dans son nouveau pays de destination. A noter que la préparation inclut aussi et dans certains cas, en fonction de la destination choisie et donc du système fiscal à venir, la purge de certaines plus-values accumulées avant le départ de Suisse afin d'en libérer la contrepartie en liquidités vers l'assureur immédiatement après le départ.

## **3. Le cas de la personne résidente en Suisse et dont les héritiers se trouvent être résidents dans des pays européen :**

La question centrale est ici de savoir si l'on a accès à l'assurance vie « européenne » en tant que résident suisse. Il faut ici distinguer deux cas de figure du point de vue du statut fiscal : est-on imposé à la dépense ou au rôle ordinaire ? La distinction est ici importante car dans le cas de l'imposition « au forfait » ou à la dépense, la conversion d'un actif mobilier (un portefeuille titres par exemple) en un contrat d'assurance ne consiste qu'en la transformation d'un actif en une créance contre l'assureur. Ceci n'impactant pas la situation fiscale du contribuable. En ceci, et à des fins principalement de planification de la transmission depuis la Suisse vers des héritiers ou bénéficiaires sis dans l'Union Européenne, le recours ou l'accès à l'assurance vie européenne aura une valeur ajoutée d'autant plus forte que l'on pourra tabler, en cas de décès de l'assuré, sur la fiscalité alléguée de l'assurance vie en matière de transmission. A titre d'exemple, le cas désormais classique et connu

de la transmission ou de la succession de Suisse vers la France depuis l'abandon par la France de la convention fiscale sur les successions il y a maintenant près de 7 ans : Le patrimoine transmis par voie de succession serait taxé en filiation directe en France à près de 45 % alors que le même patrimoine transmis par voie d'assurance ne serait pas exposé à plus de 31.25 % de taxation, voire souvent moins. L'accès à l'assurance européenne pour des résidents suisse au forfait est admise et tolérée et certains assureurs de Luxembourg proposent effectivement cette solution dans un cadre bien défini.

Par contre, pour le résident au rôle ordinaire, l'assurance vie européenne n'aura pas de valeur ajoutée fiscale en Suisse car ne répond pas aux exigences suisses, principalement du point de vue du paiement du timbre fédéral ou encore de la reconnaissance du mécanisme de report d'impôt ou de la couverture décès qui caractérise l'assurance vie en Suisse plus que bien souvent en Europe. En conséquence de quoi, le recours à l'assurance européenne pour des résidents suisses n'est pas admis par les assureurs européens, ces derniers n'entrant pas en matière dans ce cas de figure. On se tournera alors vers les mécanismes du troisième pilier suisse, notamment les contrats non liés pour obtenir l'équivalent. Il faudra toutefois satisfaire aux exigences suisses, notamment celle de l'examen médical et de la couverture décès, du paiement du timbre et de l'âge terme limite de souscription (66 ans). En cas de départ de Suisse, de nombreux cas montrent que le pays de destination, en particulier en Europe, reconnaît la notion d'assurance et accorde les avantages locaux en la matière du point de vue fiscal en particulier. Ici aussi, tout repose sur la panification et la prise de référence du côté du pays de résidence des héritiers.

A titre de conclusion et comme on le voit, il n'existe pas ici de formule magique ou de « one size fits all ». Au contraire, chaque cas devra être apprécié de manière individuelle car il en va de la qualification et de la reconnaissance de la nature de l'opération d'assurance. On privilégiera donc l'aide ou le recours à la compétence d'un fiscaliste, voire de fiscalistes dans les pays de départ et de destination afin de s'assurer d'un traitement juste de la notion d'assurance, celle-ci ne s'entendant certainement pas de la même manière que l'on se trouve de part ou d'autre de la frontière entre la Suisse et l'Union européenne.

Olivier Kramer / 15.01.2024

### *L'expérience d'Amadeus :*

*L'assurance-vie européenne, abordée ici par Olivier Kramer, est souvent considérée comme l'une des pierres angulaires de la construction patrimoniale des familles européenne fortunées. Compte tenu de la proximité géographique et culturelle de la Suisse et de l'UE, d'une part, ainsi que des mouvements de migrations importants entre la Suisse et les pays de l'UE, d'autre part, il est essentiel de considérer sa porosité et son efficacité transfrontalières.*

*Chez Amadeus Capital, nous avons été à maintes reprises impliqués dans des montages et/ou des transferts de polices d'assurance vie pour des résidents suisses en partance pour un pays de l'UE ou pour des déplacements de familles au sein de l'UE. Quel que soit la direction de la migration, le maître-mot est : planification.*

*Le départ d'un pays et l'arrivée dans un autre nécessite en amont une analyse poussée de tous les tenants et aboutissants relatifs notamment à la fiscalité du pays que l'on quitte et la fiscalité du pays vers lequel on se dirige, même si ces deux pays sont situés au sein de l'UE a fortiori encore plus si l'un des deux est la Suisse. Si les pratiques fiscales peuvent significativement varier d'un pays à l'autre, le champ des possibles en matière de gestion du patrimoine et de la nature des actifs détenus peut diverger tout autant.*

*L'absence, dans certains pays, de fiscalité sur les successions, les donations et les plus-values pour ne parler que d'elles justifie à elle seule de vouloir procéder à des modifications en profondeur de la répartition des actifs parmi les membres de la famille avant le départ d'un pays donné et d'avoir recours à des structures patrimoniales dédiées à l'arrivée dans le pays de destination.*

*Ce serait le cas par exemple si des membres d'une famille résident en Suisse devaient décider d'aller s'installer dans un pays de l'UE. Il pourrait alors s'agir de procéder à des distributions de parents à enfants alors que tout le monde réside encore en Suisse, pays n'imposant pas les donations entre parents et enfants, de modifier la nature des actifs post-donation afin de dégager les liquidités nécessaires à la souscription d'une police d'assurance-vie européenne dès l'arrivée sur le sol européen. Ce faisant, outre le bénéfice d'une fiscalité avantageuse sur les revenus générés au sein de la police d'assurance et sur la fiscalité de la succession si le souscripteur devait décéder, le recours à l'assurance vie européenne, luxembourgeoise notamment, permettrait en outre de continuer à gérer les actifs de la manière dont ils étaient gérés pré-donation afin d'avoir une allocation d'actif familiale globale cohérente et aussi de maintenir la confiance au gérant historique des avoirs de la famille. Additionnellement, un tel montage permettait de conserver le domicile de la gestion des actifs en Suisse et d'ainsi bénéficier de l'environnement culturel et réglementaire favorable à la gestion de fortune dans ce pays. Il s'agit là d'assurer la continuité de la gestion tout en en rendant la fiscalité assortie aux actifs plus en ligne avec la réalité fiscale du pays de destination.*

*Dans ce cas, une fois la police d'assurance-vie souscrite, la compagnie l'ayant émise devient le titulaire du compte en banque, ouvert en Suisse, sur lequel sera versé le montant de la souscription. Ce même compte servira en outre directement pour la gestion des avoirs, celle-ci s'effectuant sur la base d'un mandat de gestion discrétionnaire que ladite compagnie confèrera soit à la banque dépositaire, soit à une société de gestion tierce préalablement agréée par ses soins.*

*Fort de son expérience de 40 ans dans le domaine de la gestion de portefeuille ainsi que d'une palette de stratégies de gestions différenciatrices performantes, Amadeus Capital fait partie des rares gestionnaires de patrimoine suisses à être agréé par plusieurs compagnies d'assurance-vie luxembourgeoises de premier plan.*

*Créer de la substance, du contenu, transmettre, autant de sujets sur lesquels nous accompagnons nos clients.*



*Olivier Kramer - Managing Partner - Gatsby & White SA*

*With a financial background and 20 years of experience in the distribution of insurance solutions and specializing in this sector in the Swiss institutional market in particular, Olivier Kramer began his career in private banking and wealth management.*

*After 10 years in this field, in Switzerland and then in North America, he joined the Luxembourg insurance leader, Lombard International Assurance, where he opened the Swiss market before joining the Swiss Life Group. Since 2017, he has been a managing partner of Gatsby & White SA, where he is responsible for the development of the Swiss market, particularly from Geneva.*

Gatsby & White  
PLANNERS FOR LIFE

**Gatsby & White**  
Rue de la Croix-d'Or 19A  
1204 Genève  
Tél.: +41 22 810 84 52

---

## **European life insurance at the Swiss border...**

European life insurance has been available in Switzerland for several decades now. For clients resident mainly in EU member states and depositing or having their assets managed in Switzerland in particular, life insurance has become a tool that is often unavoidable. As a means of tax planning, transferring assets and organising wealth management, the use of life insurance and other capitalisation tools has accelerated and they have become increasingly popular in the Swiss wealth management market, particularly since the disappearance of banking secrecy and the introduction of the automatic exchange of information in which Switzerland participates.

Given that this clientele is typically increasingly mobile, and that families are becoming more and more cross-border from one generation to the next, the question of the 'portability' of insurance services often arises. The insurance contract is subject above all to the regulatory, insurance and tax framework of the policyholder's country of residence at the time of taking out the policy, but what happens in particular when the policy is transferred on death to beneficiaries resident in another country, or when the policyholder moves house or changes tax residence? In particular, what about the need to take out an insurance policy that meets the requirements of one's country of citizenship rather than residence, or to plan a cross-border succession? While harmonisation within the European Union and the resulting recognition of the criteria for qualifying an insurance transaction allow for a great deal of flexibility within the EU Member States, what about the case of Switzerland, where many EU citizens live or reside and are considering leaving Switzerland, passing on their assets to their heirs outside Switzerland, or even the case of European citizens, whether or not they have taken out insurance and are planning to move to Switzerland for professional or personal reasons?

Experience has shown that this type of question arises mainly in the following three cases, which can be reviewed:

- 1. The case of a European resident planning to move to Switzerland and already taking out life insurance to manage his assets.*
- 2. European or Swiss citizens planning to leave Switzerland in the short term to settle in the European Union, whether for professional reasons, retirement, family reunification or for obvious reasons of tax residence qualification.*
- 3. The case of a person resident in Switzerland whose heirs are resident in European countries with high inheritance tax rates, such as France.*

Let's take a brief look at the issues involved and the solutions that life insurance can provide in each case:

### **1. The case of a European resident planning to move to Switzerland:**

This is often the case when a new Swiss resident moves to Switzerland from a jurisdiction in the European Union where he or she had taken out life insurance for asset management purposes. This is also the case for people who come to live in Switzerland to benefit from the country's various advantages. If a person does not settle in Switzerland under the lump-sum taxation system, the central aspect to be considered when planning a move to Switzerland is the recognition of the insurance contract or the concept of an insurance transaction in Switzerland. The central point of the process, once established in Switzerland or preferably just before settling there, is to ensure that the contract is 'tax-tight' from the point of view of capital income. This is normally done by applying for a Ruling from the tax authorities in the canton of residence. However, in many cantons, while the concept of foreign insurance has often been recognised almost identically to that of a Swiss insurance contract (protection of capital income and tax deferral), the downside is that in the event of a total or partial surrender, the tax authorities consider the entire gain realised on the evolution of the claim as income distributed by the insurer and do not tax it accordingly. The nature of the management of the contract's underlying assets also plays an important role: The more oriented it is towards fixed income, the more valuable the contract will be. Another key factor is the policy's inheritance or beneficiary clause: if the beneficiaries remain at home (i.e. do not come to Switzerland), the policy retains all its value as a means of inheritance and will of course one day allow them to return to the EU or leave for Switzerland. On the other hand, in the event of significant capital gains accumulated on arrival in Switzerland, as part of an underlying management strategy geared towards capital gains, with no real inheritance or cross-border issues at stake, the insurance policy "imported from the EU" will have little value in Switzerland and will often be surrendered.

### **2. European or Swiss citizens planning to leave Switzerland in the short term to take up residence in the European Union:**

Taking out an insurance policy is essential here in order to meet a number of objectives: to ensure that the tax treatment of income and capital gains on the management of their assets at destination is as low as possible, while at the same time putting in place a transfer solution and, above all, keeping their financial advisers, manager or family office at their side and maintaining the custody of their financial assets in Switzerland.

The two key questions in this case are which jurisdiction to choose when leaving Switzerland (within or outside the European Union) and when to take out the insurance (before or after leaving Switzerland), with the tax regime in Switzerland also playing an important role.

From the point of view of jurisdiction, the use of European life insurance will of course only be of value in the event of departure for a European destination. Beyond that, the matter will be assessed on a case-by-case basis. In addition, as with point 3 below, the time at which you take out the policy will also depend on the tax system: as described below, taxation on expenditure means that in some cases you can access the European insurance policy from Switzerland, i.e. before departure. This means that you can arrive at your destination with structured assets in the form of an insurance policy and, in principle, without any tax effects or friction. On the other hand, if you are a Swiss citizen or resident in Switzerland in the ordinary course of business, and you do not use Swiss insurance mechanisms, you will have to wait until you leave Switzerland before you can pay your assets to the insurer in the form of a premium. This in no way prevents the insurance operation from being prepared in advance of departure from Switzerland, so that the premium can be paid on arrival in the new country of destination. It should be noted that preparation also includes, in certain cases, depending on the destination chosen and therefore the future tax system, the purging of certain capital gains accumulated before departure from Switzerland to release the counterpart in cash to the insurer immediately after departure.

### **3. The case of a person resident in Switzerland whose heirs are resident in a European country:**

The central question here is whether you have access to "European" life insurance as a Swiss resident. From the point of view of tax status, a distinction needs to be made between two situations: are you taxed on expenditure or on the ordinary tax roll? The distinction is important here, because in the case of taxation on a 'lump-sum' or expense basis, the conversion of a movable asset (a securities portfolio, for example) into an insurance policy merely involves the transformation of an asset into a claim against the insurer. This has no impact on the taxpayer's tax position. In this respect, and mainly for the purposes of planning the transfer from Switzerland to heirs or beneficiaries in the European Union, the use of or access to European life insurance will have an added value that is all the greater because, in the event of the policyholder's death, it will be possible to rely on the lower taxation of life insurance in terms of transfer. By way of example, the now classic and well-known case of a transfer or inheritance from Switzerland to France since France abandoned its tax treaty on inheritance nearly 7 years ago: assets transferred by inheritance would be taxed in France at nearly 45% as a direct line of descent, whereas the same assets transferred by insurance would be taxed at no more than 31.25%, and often even less. Access to European insurance for Swiss lump-sum residents is permitted and tolerated, and some Luxembourg insurers do indeed offer this solution within a well-defined framework.

On the other hand, for residents on the ordinary roll, European life insurance will have no added tax value in Switzerland because it does not meet Swiss requirements, mainly from the point of view of payment of the federal stamp or recognition of the tax deferral mechanism or death cover that characterises life insurance in Switzerland more than in many other European countries. As a result, European insurers will not accept Swiss residents taking out European insurance and will not be involved in such cases. Swiss third-pillar mechanisms, in particular non-linked contracts, will be used to obtain the equivalent. However, you will have to meet Swiss requirements, particularly those

relating to medical examination and death cover, payment of the stamp and the age limit for taking out the policy (66). When leaving Switzerland, many cases show that the destination country, particularly in Europe, recognises the concept of insurance and grants local advantages in this area, particularly from a tax point of view. Here, too, everything depends on the country of residence of the heirs.

In conclusion, as we can see, there is no magic formula or "one size fits all" here. On the contrary, each case will have to be assessed on its own merits, as the nature of the insurance transaction depends on its classification and recognition. It is therefore preferable to seek the assistance or expertise of a tax expert, or even tax experts in the countries of departure and destination, to ensure that the concept of insurance is treated fairly, as it is certainly not understood in the same way on either side of the border between Switzerland and the European Union.

Olivier Kramer / 15.01.2024

**Amadeus' experience :**

*European life insurance, as discussed here by Olivier Kramer, is often seen as one of the cornerstones of wealth accumulation for wealthy European families. Given the geographical and cultural proximity of Switzerland and the EU, on the one hand, and the significant migration flows between Switzerland and EU countries, on the other, it is essential to consider its cross-border porosity and effectiveness.*

*At Amadeus Capital, we have been repeatedly involved in setting up and/or transferring life insurance policies for Swiss residents moving to an EU country or for families moving within the EU. Whatever the direction of migration, the key word is planning.*

*Leaving one country and arriving in another requires a thorough analysis of all the ins and outs beforehand, particularly regarding the tax situation in the country you are leaving and the tax situation in the country you are moving to, even if both countries are within the EU, and even more so if one of them is Switzerland. While tax practices may vary significantly from one country to another, the range of possibilities in terms of wealth management and the nature of assets held may differ just as widely.*

*The absence of inheritance tax, gift tax and capital gains tax in some countries, to name but a few, is sufficient justification for wanting to make far-reaching changes to the distribution of assets among family members before leaving a given country and for having recourse to dedicated wealth management structures on arrival in the destination country.*

*This would be the case, for example, if family members living in Switzerland decided to move to an EU country. This could involve making distributions from parents to children while everyone is still resident in Switzerland, which does not tax gifts between parents and children, or changing the nature of the post-donation assets to free up the cash needed to take out a European life insurance policy as soon as they arrive on European soil. In this way, in addition to benefiting from advantageous taxation on the income generated by the insurance policy and on inheritance tax in the event of the death of the policyholder, the use of a European life insurance policy, in Luxembourg in particular, would also enable the assets to continue to be managed in the same way as they were before the donation, in order to have a consistent overall family asset allocation and also to maintain confidence in the historical manager of the family's assets. In addition, such an arrangement enabled the assets to remain domiciled in Switzerland, thereby benefiting from the country's favourable cultural and regulatory environment for asset management. The aim is to ensure continuity of management while bringing the taxation of assets more into line with the tax reality of the destination country.*

*In this case, once the life insurance policy has been taken out, the company that issued it becomes the holder of the bank account, opened in Switzerland, into which the amount of the subscription will be paid. This same account will also be used directly for asset management, which will be carried out based on a discretionary management mandate that the company will confer either on the custodian bank or on a third-party management company approved in advance by the company.*

*With 40 years' experience in portfolio management and a range of effective, differentiating management strategies, Amadeus Capital is one of the few Swiss asset managers to be approved by several leading Luxembourg life insurance companies.*

*Creating substance, content, meaning, conveying, so many subjects in which we support our clients.*