



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

Assurance vie européenne et gestion de fortune suisse, un couple vertueux

Comment offrir à des clients européens la qualité de la gestion de fortune suisse tout en garantissant efficacité fiscale, planification patrimoniale et ce dans le respect des dispositions de leur pays résidence ?

La réponse est à trouver du côté d'un outil patrimonial très largement répandu en Europe mais encore et jusqu'à récemment peu compris en Suisse : le contrat d'assurance vie. Cet outil, parlons plutôt désormais de solution, a discrètement fait son entrée en Suisse il y a une quinzaine d'année à la demande d'une clientèle étrangère cherchant à allier les avantages que présentent notre pays en matière de savoir-faire, de qualité et d'expérience dans le domaine de la gestion de patrimoine avec les caractéristiques propres de l'assurance vie dans leur pays de résidence. Exprimé autrement, un moteur suisse dans une carrosserie européenne.

L'assurance vie fait maintenant partie intégrante du paysage des solutions utilisées dans le cadre de la structuration de la gestion d'actifs financiers de clients principalement européens dont tout ou partie de la fortune mobilière est déposée et gérée en Suisse. L'assurance devient même dans ce domaine l'outil de référence tant elle offre de perspectives ou de possibilités. Pour n'en citer que quelques-unes : Report d'impôt sur le revenu ou le gain en capital, planification patrimoniale, transmission et abattements fiscaux significatifs en matière de transmission, mobilité géographique ou transfrontalière. Le mécanisme de l'assurance agit comme une carrosserie aux multiples facettes s'adaptant parfaitement au contexte fiscal et patrimoniale du pays de résidence du client. Toutefois, le cœur de la valeur ajoutée de la solution assurance se trouvera non pas dans la carrosserie elle-même mais dans la motorisation, soit dans la qualité et le sur-mesure de la gestion, le savoir-faire du gestionnaire, plus encore la capacité à choisir son gestionnaire et la stratégie voire d'en changer.

Passons en revue quelques un des principaux avantages de l'assurance.

La gestion des actifs sous-jacents du contrat tout d'abord : Vu du point de vue du gestionnaire suisse, le cadre fiscal du pays de résidence de son client, dès lors que celui-ci réside hors des frontières suisses, importe énormément dès lors que l'on considère ce qui compte finalement le plus, la performance de gestion après-impôt. A défaut de protection fiscale, chaque acte de gestion, qu'il génère revenu ou plus-value, sera presque immédiatement et systématiquement générateur de fiscalité pour le propriétaire du patrimoine. Au-delà de la complexité administrative et déclarative qui en découle, ceci constitue dans bien des cas une forme de handicap ou de haie à franchir pour le gestionnaire dans sa course à la performance : A prise de risque d'investissement donné, le rendement final varie significativement selon qu'il soit réalisé ou non à l'abri de l'outil assurance. L'assurance permet au gestionnaire et à son client de bénéficier de la notion de report d'impôt et de cumul de performance grâce à son caractère d'étanchéité fiscale face aux impôts frappant la performance ou le rendement du capital mobilier. On gagne donc grâce à l'assurance en opportunité, en réactivité et en performance dans l'exercice du mandat de gestion, ce en particulier lorsque l'on envisage le recours à des outils de gestion ou de placement plus sophistiqués ou moins liquide, voire des stratégies de gestion très élaborées...

Planification patrimoniale ensuite : Par essence, une prestation d'assurance est liée à la survenance d'un aléa ou d'un risque, celui du décès de l'assuré voire du dernier d'entre eux si plusieurs personnes sont assurées. Cet événement déclenche le dénouement du contrat et la distribution des fonds aux bénéficiaires selon une clé de répartition choisie par le souscripteur du contrat et lui laissant une grande flexibilité dans l'organisation de la transmission et de ses conditions tout en bénéficiant ici aussi d'abattements fiscaux voire dans certains cas d'exonération dans le cadre de la transmission, ce en particulier dans les transmissions de patrimoine en faveur de bénéficiaires résidents à l'étranger. Une clause bénéficiaire peut en outre être combinée avec l'intervention d'exécuteurs testamentaires externes à l'assureur ou avec la notion de donation et de démembrement. Comme on le voit, on s'approche ici à certains égards de très près la notion anglo-saxonne du Trust, le rôle de Trustee étant en quelque sorte joué par l'assureur.

Enfin, l'assurance vie c'est aussi la mobilité géographique. Impatriation ou expatriation, ces mouvements transfrontaliers de plus en plus fréquents des investisseurs ne sont pas sans conséquences sur la gestion ou la fiscalité de leur patrimoine tant les cadres fiscaux varient d'un pays de départ à un pays d'arrivée. Le côté universellement reconnu et régulé ainsi que l'harmonisation sur le plan européen (voire au-delà) de la notion d'assurance vie jouent ici un rôle prépondérant. Difficile d'imaginer, sans assurance vie, l'arrivée dans une juridiction européenne depuis un territoire à fiscalité du capital un peu plus privilégiée du moins plus simple. La structuration sous forme d'assurance vie lors de certains passages de frontières dans le cadre de l'établissement fiscal dans une nouvelle juridiction offrira conformité locale, report d'impôt, capacité de maintenir la relation avec ses conseillers financiers tout en simplifiant très grandement la déclaration fiscale d'actifs étrangers.

Ce ne sont ici que quelques-uns des nombreux avantages de l'outil assurance. On pourra citer encore la notion de protection, de sécurité, d'insaisissabilité voire de garantie ou la mise en gage du contrat d'assurance. Le tout dans un contexte de grande stabilité réglementaire et fiscale. L'assurance vie, à condition de disposer d'un moteur de gestion performant, est dès lors une solution aux avantages multiples et se combinant tout en donnant à son propriétaire, le souscripteur, une très grande latitude de mouvement et de souplesse dans la disposition et la transmission de son patrimoine.

Olivier Kramer / 27.03.2023

L'expérience d'Amadeus :

Comme Olivier Kramer, nous relevons la pertinence de la solution Assurance-Vie pour les clients européens, le droit et la fiscalité des pays de l'Union rendant ce produit particulièrement attractif, notamment lorsque les polices sont souscrites au Luxembourg. Là où les Fondations, les Trust, les Fiducies et les Holdings, pour ne nommer qu'eux, sont parfois diversement appréciés, force est de constater le caractère légal et fiscal quasi universellement reconnu de l'Assurance-Vie.

Au-delà des seuls mérites légaux et fiscaux, certains de nos clients utilisent l'Assurance-Vie comme un outil de planification patrimoniale de choix ; nous avons dans de nombreux cas noté la volonté de clients de s'assurer, de leur vivant, de la continuité de la gestion de leurs actifs s'ils devaient venir à décéder laissant derrière eux de jeunes héritiers ou encore constaté à quel point la flexibilité de cet instrument remportait souvent l'adhésion des souscripteurs potentiels. De fait, la souscription d'une police n'est pas un acte définitif et irrévocable, un rachat partiel ou total étant possible à tout moment par son souscripteur, encore plus facilement si les bénéficiaires ne sont pas directement nommés dans la Police mais plutôt indiqués en lien avec celle-ci dans une attestation signée devant Notaire et conservé par ce dernier. Dans un tel cas, la police mentionnera simplement l'existence d'une clause bénéficiaire déposée chez le Notaire.

Nous soulignerons ici aussi que contrairement à de nombreux pays de l'Union-Européenne, le Luxembourg donne à ses compagnies d'assurance une très grande flexibilité quant à la nature et à la gestion des actifs détenus par les Polices ; il n'est ainsi par rare de trouver dans celles-ci des biens immobiliers titrisés et des sociétés de détention d'actifs, par exemple. Toujours en comparaison de certains contrats d'assurances nationaux (p. ex France), le souscripteur d'une police luxembourgeoise a la possibilité de changer de banque dépositaire, de gestionnaire, de stratégie de gestion ou de courtier sans devoir passer par un rachat de sa police ce qui lui offre une plus grande flexibilité. Enfin, et c'est très important, le contrôle des assurances vies luxembourgeoises par le Commissariat aux Assurances reconnait, cela est unique en Europe, la claire ségrégation légale et physique entre les avoirs des souscripteurs et les actifs propres de la compagnie d'assurance (Triangle de sécurité), ceci équivalant à une protection ou une garantie étatique des avoirs du souscripteur en cas de défaut voire de faillite de l'assureur.

Pour finir, nous pouvons parler de l'excellent accueil réservé par la plupart des banques en suisse aux montages patrimoniaux impliquant l'ouverture de comptes ayant pour titulaires les polices d'assurance luxembourgeoises, celles-ci préférant de loin avoir comme clientes des compagnies d'assurances visibles et réputées plutôt que des structures parfois exotiques et de juridictions moins connues.

Créer de la substance, du contenu, du sens, 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 and Swiss wealth management, a virtuous couple

How can European clients be offered the quality of Swiss wealth management while guaranteeing tax efficiency and wealth planning in accordance with the provisions of their country of residence?

The answer can be found in a wealth management tool that is widely used in Europe, but still little understood in Switzerland until recently: the life insurance contract. This tool, or rather solution, was discreetly introduced in Switzerland about fifteen years ago at the request of foreign clients seeking to combine the advantages offered by our country in terms of know-how, quality and experience in the field of asset management with the specific characteristics of life insurance in their country of residence. In other words, a Swiss engine in a European body.

Life insurance is now an integral part of the landscape of solutions used to structure the management of financial assets of mainly European clients whose movable assets are deposited and managed in Switzerland. Insurance is even becoming the benchmark tool in this area, as it offers so many perspectives and possibilities. To name but a few: deferral of income or capital gains tax, asset planning, transfer and significant tax allowances for transfer, geographical or cross-border mobility. The insurance mechanism acts as a multi-faceted body that adapts perfectly to the tax and wealth context of the client's country of residence. However, the heart of the added value of the insurance solution will not be found in the bodywork itself but in the motorization, i.e. in the quality and customization of the management, the know-how of the manager, and even more so in the ability to choose one's manager and strategy or even to change it.

Let us review some of the main advantages of insurance.

First of all, the management of the underlying assets of the contract: from the point of view of the Swiss manager, the tax framework of the country of residence of his client, as long as he resides outside the Swiss borders, is of great importance when considering what ultimately counts most, the after-tax management performance. In the absence of tax protection, each management act, whether it generates income or capital gains, will almost immediately and systematically generate taxes for the owner of the assets. In addition to the administrative and reporting complexity that this entails, in many cases it constitutes a form of handicap or hurdle to overcome for the manager in his race for performance: For a given investment risk, the final return will vary significantly depending on whether or not it is carried out under the shelter of the insurance tool. Insurance allows the manager and his client to benefit from the notion of tax deferral and cumulative performance thanks to its tax-proof nature with regard to taxes on performance or the return on movable capital. Thanks to insurance, opportunism, reactivity and performance in the exercise of the management mandate are therefore enhanced, particularly when more sophisticated or less liquid management or investment tools are envisaged, or even very elaborate management strategies...

Asset planning: In essence, an insurance benefit is linked to the occurrence of a hazard or risk, that of the death of the insured or even the last of them if several people are insured. This event triggers the unwinding of the contract and the distribution of the funds to the beneficiaries according to a distribution key chosen by the contract holder, giving him or her great flexibility in organizing the transfer and its conditions, while also benefiting from tax allowances or even, in some cases, exemption in the context of the transfer, particularly in the case of transfers of assets to beneficiaries resident abroad. A beneficiary clause can also be combined with the intervention of executors external to the insurer or with the concept of donation and dismemberment. As can be seen, in some respects this is very close to the Anglo-Saxon concept of the trust, with the insurer playing the role of trustee.

Finally, life insurance is also about geographical mobility. Impatriation or expatriation, these increasingly frequent cross-border movements of investors are not without consequences for the management or taxation of their assets, as the tax frameworks vary from one country of departure to another. The universally recognized and regulated nature of the concept of life insurance, as well as its harmonization at European level (and even beyond), play a major role here. It is difficult to imagine arriving in a European jurisdiction from a territory with a slightly more privileged capital tax system, or at least a simpler one, without life insurance. Structuring in the form of life insurance at certain border crossings as part of the tax settlement in a new jurisdiction will offer local compliance, tax deferral, the ability to maintain the relationship with one's financial advisors and at the same time greatly simplify the tax reporting of foreign assets.

These are just some of the many benefits of the insurance tool. We could also mention the notion of protection, security, unseizability or even guarantee or pledging of the insurance contract. All this in a context of great regulatory and fiscal stability. Life insurance, provided that it has a high-performance management engine, is therefore a solution with multiple advantages that can be combined while giving its owner, the subscriber, a great deal of latitude and flexibility in the disposition and transmission of his or her assets.

Olivier Kramer / 27.03.2023

Amadeus' experience :

Like Olivier Kramer, we note the relevance of the Life Insurance solution for European clients, the law and taxation of EU countries making this product particularly attractive, especially when policies are taken out in Luxembourg. Where Foundations, Trusts, Fiducies and Holdings, to name but a few, are sometimes variously appreciated, the almost universally recognized legal and fiscal character of Life Insurance must be noted.

Beyond its legal and fiscal merits, some of our clients use life insurance as a choice wealth planning tool; we have noted in many cases the desire of clients to ensure, during their lifetime, the continuity of the management of their assets should they pass away leaving young heirs behind, or the extent to which the flexibility of this instrument often wins over potential subscribers. In fact, the subscription of a policy is not a definitive and irrevocable act, a partial or total redemption being possible at any time by its subscriber, even more easily if the beneficiaries are not directly named in the policy but rather indicated in connection with it in a certificate signed before a notary and kept by the latter. In such a case, the policy will simply mention the existence of a beneficiary clause filed with the Notary.

It should also be noted that unlike many EU countries, Luxembourg gives its insurance companies a great deal of flexibility in the nature and management of the assets held by the policies; it is not uncommon to find securitized real estate and asset holding companies, for example. Also in comparison to some national insurance contracts (e.g. France), the subscriber of a Luxembourg policy has the possibility to change custodian bank, manager, management strategy or broker without having to surrender the policy, which offers greater flexibility. Finally, and very importantly, the supervision of Luxembourg life insurance policies by the Commissariat aux Assurances recognizes, and this is unique in Europe, the clear legal and physical segregation between the policyholder's assets and the insurance company's own assets (Security triangle), which is equivalent to a state protection or guarantee of the policyholder's assets in the event of the insurer's default or even bankruptcy.

Finally, we can mention the excellent welcome given by most banks in Switzerland to wealth management arrangements involving the opening of accounts with Luxembourg insurance policies as holders, as they much prefer to have visible and reputable insurance companies as clients rather than sometimes exotic structures from lesser known jurisdictions.

Creating substance, content and meaning are all subjects on which we assist our clients.