

Mobilité internationale : les clés pour gérer et transmettre son patrimoine



Barbara Stel, en tant que Senior Case Structuring Officer pour la clientèle (U)HNWIs, vous gérez au quotidien des cas complexes en matière de structuration patrimoniale à l'international. Dans quelles mesures la mobilité internationale est devenue un enjeu majeur ces dernières années ? Et quels sont les principaux défis rencontrés par la clientèle (U)HNWI en matière de mobilité internationale ?

A l'heure actuelle, la mobilité internationale et les législations qui évoluent constamment dans plusieurs pays européens sont au cœur des préoccupations de la clientèle (U)HNWI. Celle-ci est souvent constituée d'investisseurs avisés ou encore d'entrepreneurs qui sont confrontés à des besoins économiques spécifiques ou encore à certaines contraintes familiales. On peut citer, à titre d'exemple, les enfants qui partent étudier à l'étranger ou les expatriations qui sont nécessaires au développement des affaires et qui peuvent compliquer in fine la gestion et la transmission du patrimoine. La clientèle patrimoniale recherche avant tout à protéger les générations futures et à assurer la continuité, mais aussi la diversification et la protection de son patrimoine sur le long-terme. Cela implique de penser à l'avenir et de l'anticiper, afin de garantir une certaine tranquillité d'esprit pour eux-mêmes, ainsi que pour leurs héritiers et ce dans différentes juridictions. En effet, les barrières migratoires et administratives combinées à la volatilité géopolitique du moment renforcent ce besoin. Deux notions clés émergent : l'importance de la mobilité et de l'adaptabilité. En effet, les tendances migratoires des millionnaires montrent des mouvements significatifs vers la Chine et les Émirats Arabes Unis, avec une croissance respectivement de +142 % et de +102 % à Dubaï en l'espace de dix ans. Par ailleurs, d'autres zones géographiques ont de forts potentiels d'attraction

pour la clientèle (U)HNWI et qui incluent : l'Arabie Saoudite, Malte, Maurice, l'Espagne et la France. Identifier ces tendances et comprendre les besoins spécifiques de cette clientèle en matière de structuration et de gestion de patrimoine est essentiel. Au sein de WEALINS, nous sommes en mesure de proposer des outils flexibles et portables, adaptés aux projets patrimoniaux de notre clientèle mobile à l'international.

Comment le contrat d'assurance vie luxembourgeois peut accompagner la clientèle internationale dans leurs projets de structuration et transmission de patrimoine ?

Le contrat d'assurance vie luxembourgeois est un outil particulièrement intéressant pour les clients patrimoniaux et internationaux ayant des projets de structuration et de transmission de patrimoine. Le mécanisme unique au Luxembourg du Triangle de Sécurité garantit la protection du patrimoine du souscripteur, un aspect clé pour notre clientèle. De plus, la portabilité du contrat d'assurance vie luxembourgeois leur offre un autre avantage. Celui-ci a en effet la particularité de s'adapter au cadre juridique et fiscal du nouveau pays de résidence du souscripteur. En cas d'expatriation, nous sommes donc parfaitement en mesure d'accompagner le souscripteur. Chez WEALINS, nous nous distinguons par notre capacité à offrir des solutions flexibles et modulables, garantissant la continuité patrimoniale à l'échelle internationale, dans la mesure du possible et dans le respect du cadre juridique et fiscal du nouveau pays de résidence du souscripteur. On peut considérer le contrat d'assurance vie luxembourgeois comme un véritable « couteau suisse ». En résumé, l'adaptabilité et la sécurité offertes par le contrat d'assurance vie luxembourgeois font de cet outil un choix privilégié pour une clientèle (U)HNWI souhaitant protéger et faire fructifier son patrimoine sur le long terme et dans un environnement international.

Pourriez-vous nous partager un exemple concret de la manière dont un contrat d'assurance vie luxembourgeois a pu accompagner un client au profil mobile à l'international ?

Prenons l'exemple de Monsieur Rossi, un entrepreneur international de nationalité italienne, résident en Chine.

Ayant commencé sa carrière dans l'industrie agroalimentaire en Italie aux côtés de son père, il a pris les rênes de l'entreprise familiale après le décès de son père. Monsieur Rossi et sa femme ont ensuite décidé de délocaliser l'entreprise en Chine, où ils se sont installés. Pendant ce temps, leurs deux enfants adultes majeurs sont restés en Italie.

Pour anticiper la transmission de son patrimoine ainsi que ses futures délocalisations, Monsieur Rossi cherche une solution flexible et pérenne. Il souhaite protéger son patrimoine tout en utilisant un véhicule d'investissement flexible et portable, capable de l'accompagner dans ses délocalisations professionnelles à l'international. Pour répondre à ses attentes, il a été décidé de recourir à un contrat d'assurance vie luxembourgeois en unités de compte. Cette solution a été élaborée en collaboration avec son banquier privé en Italie. Monsieur Rossi souscrit donc à ce contrat auprès de la compagnie WEALINS via un intermédiaire italien, signant la documentation lors d'un voyage privé en Italie. Il a ainsi nommé ses enfants, qui sont citoyens et résidents italiens, comme bénéficiaires de la police d'assurance. De plus, il a opté pour une gestion discrétionnaire de ses actifs, confiée à un gestionnaire financier basé en Suisse. Grâce à ce contrat, Monsieur Rossi bénéficie d'un report d'impôt total sur les bénéfices générés au sein de celui-ci. Ces bénéfices ne seront imposés qu'en cas de rachat partiel ou total. Deux ans plus tard, pour des raisons professionnelles, Monsieur Rossi doit se délocaliser en Belgique. L'intermédiaire italien prend alors contact avec WEALINS pour informer de la nouvelle situation du client. Immédiatement, un expert de WEALINS sur le marché belge est mis en relation avec Monsieur Rossi afin de lui fournir des informations sur les spécificités du nouveau pays de résidence et notamment en matière de fiscalité (citons la taxe d'assurance belge de 2%). Si Monsieur Rossi décide de retourner en Italie par la suite, le contrat pourrait être adapté avec l'ajout d'une couverture décès, le rendant ainsi transférable et permettant de bénéficier des avantages liés aux produits d'assurance-vie pour les résidents italiens.

La portabilité du contrat d'assurance vie luxembourgeois assure la tranquillité d'esprit des clients fortunés et mobiles en offrant flexibilité, sécurité et continuité. En ces temps de turbulences géopolitiques, la mobilité est plus que jamais un enjeu essentiel pour lequel la portabilité du contrat d'assurance vie luxembourgeois peut être l'une des réponses les plus pertinentes.

Quels sont les principaux points d'attention auxquels la clientèle patrimoniale internationale et leurs conseillers doivent penser avant de s'expatrier afin d'assurer une continuité optimale de leur gestion de patrimoine (via le contrat d'assurance vie luxembourgeois) à travers plusieurs juridictions ?

Tout d'abord, rappelons que l'initiative de contact avec le partenaire (l'intermédiaire) doit émaner du client (quand l'intermédiaire n'est pas agréé dans le pays concerné). Ensuite, la collaboration et la relation de confiance entre l'intermédiaire et la compagnie d'assurance est essentielle, car elle permet de garantir la conformité juridique et fiscale dans le nouveau pays de résidence, et donc de protéger les intérêts du client. Par ailleurs, dans un contexte de mobilité internationale et telle que décrit dans l'exemple précédent, le contrat d'assurance vie doit être signé en dehors du pays de résidence du souscripteur, même dans un contexte digital. De même, il est nécessaire de privilégier une gestion discrétionnaire.

Ces points d'attention (non exhaustifs), lorsqu'ils sont correctement observés, permettent une gestion plus fluide et sécurisée pour la clientèle patrimoniale dans un contexte de mobilité internationale.

En quoi WEALINS se distingue-t-il des autres acteurs dans la mise en place de solutions portables afin d'accompagner la clientèle patrimoniale internationale ?

Nous nous démarquons par notre expertise en ingénierie patrimoniale et en structuration, offrant des solutions flexibles et adaptées aux besoins spécifiques de notre clientèle internationale. Notre équipe multilingue, spécialisée dans les différents marchés sur lesquels nous opérons, est capable de développer des solutions de gestion de patrimoine personnalisées grâce à une solide expérience dans le traitement des dossiers internationaux et complexes. Nous mettons un accent particulier sur la phase de préparation en amont de la souscription, à travers un comité qui est entièrement digitalisé et qui réunit l'ensemble de nos experts dédiés (selon le dossier, nous pouvons par exemple mobiliser nos experts en Private Equity), ainsi que le top-management.

Ce mode de fonctionnement nous permet de proposer une approche de structuration optimisée, assurant par la suite un processus d'onboarding fluide et efficace.

En anticipant et en cherchant à « décomplexifier » les dossiers dès le début, nous parvenons à gérer efficacement des cas internationaux complexes, tout en respectant les cadres juridiques et fiscaux des différentes juridictions. Si nous ne possédons pas l'expertise en interne, nous pouvons également capitaliser sur un réseau d'experts indépendants et reconnus à l'international. Cette méthodologie proactive nous permet chez WEALINS d'accompagner au mieux la clientèle patrimoniale face aux enjeux actuels de mobilité internationale.

Disclaimer :

Toute information reprise dans la présente newsletter est actuelle au 30 juin 2025 et vous est donnée sous réserve de modifications ultérieures des dispositions juridiques et fiscales applicables.

Pour toute demande d'informations, n'hésitez pas à contacter votre interlocuteur habituel ou à envoyer un email à marketing@wealins.com