



Circulaire du directeur des contributions  
L.I.R. n° 14/3 du 1<sup>er</sup> octobre 2014

L.I.R. n° 14/3

Objet : distinction entre l'agent d'assurances et l'agence d'assurances

1) Définitions et introduction

La loi modifiée du 6 décembre 1991 sur le secteur des assurances définit, en son article 104, l'agent d'assurances comme toute personne physique qui exerce une activité d'intermédiation en assurances au nom et pour le compte d'une entreprise d'assurances ou de plusieurs entreprises d'assurances, si les produits d'assurances n'entrent pas en concurrence, et qui agit sous l'entière responsabilité de ces entreprises d'assurances pour les produits qui les concernent respectivement. Est également considérée comme agent, agissant sous la responsabilité d'une ou de plusieurs entreprises d'assurances pour les produits qui les concernent respectivement et à condition que les produits d'assurances n'entrent pas en concurrence, toute personne physique, qui exerce une activité d'intermédiation en assurances complémentaires à son activité professionnelle principale, lorsque l'assurance constitue un complément aux biens ou services fournis dans le cadre de cette activité professionnelle principale.

Le même article définit l'agence d'assurances comme toute personne morale qui exerce une activité d'intermédiation en assurances au nom et pour le compte d'une entreprise d'assurances ou de plusieurs entreprises d'assurances, si les produits d'assurances n'entrent pas en concurrence, et qui agit sous l'entière responsabilité de ces entreprises d'assurances pour les produits qui les concernent respectivement. Est également considérée comme agence, agissant sous la responsabilité d'une ou de plusieurs entreprises d'assurances pour les produits qui les concernent respectivement et à condition que les produits d'assurances n'entrent pas en concurrence, toute personne morale, qui exerce une activité d'intermédiation en assurances complémentaires à son activité professionnelle principale, lorsque

l'assurance constitue un complément aux biens ou services fournis dans le cadre de cette activité professionnelle principale.

L'activité d'intermédiation, quant à elle, est définie en principe comme toute activité consistant

- à présenter ou à proposer des contrats d'assurance, ou
- à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, ou
- à les conclure, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre.

Les personnes physiques (agents d'assurances) et les personnes morales (agences d'assurances) qui font des opérations d'intermédiation au Grand-Duché de Luxembourg ou à partir de celui-ci doivent être agréées par le ministre (art. 104-1) et être immatriculées à un registre tenu par le Commissariat aux Assurances [art. 105, 1)]. De plus, l'agrément ne peut être délivré aux agences d'assurances qu'à condition qu'elles soient effectivement dirigées par une ou plusieurs personnes physiques, dûment agréées comme agent d'assurances [art. 105, 2), e)].

Il ressort ainsi de la législation en cause que lorsqu'un bureau d'imposition a affaire à une agence d'assurances (personne morale), il ne devra pas perdre de vue que dans la direction de cette agence se trouve au moins une personne physique qui dispose de l'agrément en tant qu'agent d'assurances. Inversement, un bureau d'imposition chargé de l'imposition d'un agent d'assurances devra analyser si cette personne physique ne dirige pas une agence d'assurances soit en plus de son activité exercée en nom personnel, soit en lieu et place de cette activité.

La présente circulaire analyse par la suite certains cas de figure qui peuvent se présenter en la matière et met l'accent sur la distinction entre l'activité d'intermédiation de l'agent d'assurances et celle de l'agence d'assurances. En effet, en présence de deux contribuables distincts, il y a lieu de veiller particulièrement à bien distinguer l'activité de l'un et de l'autre de ces contribuables et de déterminer le bénéficiaire commercial de l'un et de l'autre en réservant un soin accru à l'établissement de l'actif net investi de chacun des deux contribuables.

## 2) L'agent d'assurances cesse son activité exercée en nom personnel

Un agent d'assurances qui décide de cesser son activité d'intermédiation transmet en règle générale sa clientèle à un autre agent (ou à l'entreprise d'assurances elle-

même) et obtiendra de celui-ci (ou de celle-ci) une indemnité compensatoire. D'un point de vue fiscal, l'agent d'assurances qui cesse son activité réalise un bénéfice de cession au sens de l'article 15 L.I.R. L'indemnité touchée pour la clientèle existante fait partie du bénéfice de cession. Un immeuble ou une partie d'immeuble ayant servi à l'exercice de l'activité passe de l'actif net investi de l'entreprise en voie de cessation au patrimoine privé de l'agent d'assurances arrêtant son activité. Un éventuel emprunt relatif à l'acquisition de la clientèle cédée ou relatif à l'immeuble ou à la partie d'immeuble passe également au patrimoine privé. Les intérêts débiteurs y relatifs sont déductibles en tant que dépenses spéciales ou, le cas échéant, en tant que frais d'obtention dans le cadre des revenus nets provenant de la location de biens.

Ces principes valent lorsque l'agent cède sa clientèle à un tiers (p.ex. un autre agent d'assurances), et donc en particulier lorsqu'il cède sa clientèle à une société de capitaux, agréée en tant qu'agence d'assurances, dans laquelle il détient une participation.

3) L'agent cesse son activité en nom personnel et gère par la suite une agence d'assurances dans laquelle il détient une participation

Au niveau de l'agent d'assurances, le traitement fiscal décrit au point 2 ci-avant s'applique de manière identique au cas sous analyse, comme il s'agit de la cession d'une activité exercée en nom personnel.

Au niveau de l'agence d'assurances, la clientèle acquise à titre onéreux est reprise à l'actif net investi. Le prix d'acquisition de la clientèle est à amortir sur la durée usuelle d'utilisation. Il en est de même en ce qui concerne tout autre bien de l'actif (mobilier, matériel informatique, ...) aliéné à titre onéreux par l'agent d'assurances à l'agence d'assurances.

L'agent d'assurances qui dirige la société de capitaux pourra, en vertu de l'article 95, alinéa 6 L.I.R., toucher un revenu net provenant d'une occupation salariée pour la gestion journalière de la société. Evidemment, lorsqu'il reçoit directement ou indirectement des avantages de la société dont normalement il n'aurait pas bénéficié s'il n'avait pas eu la qualité d'associé, ces avantages sont à qualifier, en vertu de l'article 164, alinéa 3 L.I.R., de distributions cachées de bénéfices et sont imposables dans son chef, en tant que revenus nets provenant de capitaux mobiliers.

De même, le bénéfice réalisé par la société et alloué à l'associé en rémunération de sa mise en capital est imposable dans le chef de l'associé en tant que revenu net provenant de capitaux mobiliers.

Un immeuble ou une partie d'immeuble appartenant à l'associé peut être donné en location à la société et déclenche dans le chef du propriétaire un revenu net provenant de la location de biens. La remarque relative aux distributions cachées de bénéfices est également à rappeler en ce qui concerne les loyers payés par la société.

En ce qui concerne les intérêts passifs, il est évident que seuls ceux relatifs à des emprunts contractés par la société sont déductibles dans le chef de la société, à l'exclusion de ceux en relation avec des emprunts contractés par l'associé.

4) L'agent d'assurances apporte son entreprise individuelle à une agence d'assurances qu'il dirige par la suite et cesse son activité exercée en nom personnel

En cas de cession de la clientèle à un autre contribuable (soit une agence d'assurances dont l'agent est dirigeant, soit à un autre tiers), l'agent d'assurances cesse son activité et il y a lieu de déterminer un bénéfice de cession (voir point 2 ci-avant). L'agent peut cependant également apporter, dans le cadre des dispositions de l'article 59 L.I.R., la clientèle à l'agence d'assurances. Dans ce cas, la clientèle pourra être évaluée dans le chef de l'agence d'assurances à une valeur se situant entre la valeur comptable et la valeur d'exploitation (i.e. le montant de l'indemnité compensatoire, le cas échéant, théorique) lorsque l'apporteur est une personne physique résidente. Il en est de même pour tous les autres biens apportés par l'agent d'assurances à l'agence d'assurances.

L'apporteur réalise lors de l'apport, en principe, un bénéfice de cession. Il est cependant possible, sous certaines conditions, que la société bénéficiaire de l'apport ne découvre pas les plus-values inhérentes aux biens apportés (valorisation à la valeur comptable). Dans ce cas, l'imposition de la plus-value inhérente aux biens apportés peut être reportée et les titres attribués en échange de l'apport sont traités comme s'ils constituaient l'actif net d'une entreprise au sens de l'article 14, numéro 1 L.I.R., sauf que les dispositions particulières retenues à l'article 59, alinéa 6 L.I.R. sont à respecter. Il est renvoyé à la circulaire L.I.R. n° 59/1 du 12 février 2003 pour de plus amples explications.

5) L'agent d'assurances continue son activité d'intermédiation en nom personnel et gère simultanément une agence d'assurances

Dans ce cas, théoriquement possible, il est primordial de distinguer la clientèle de l'agent d'assurances de celle de l'agence d'assurances. Cette distinction est aisée du fait que les agents et les agences d'assurances doivent être immatriculés à un registre spécifique. Etant donné que les contrats d'assurance conclus mentionnent l'agent d'assurances ou l'agence d'assurances qui y a apporté ses services, et qui contribuera à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre, la rémunération y relative (commissions) est facilement attribuable à l'un ou à l'autre. Ainsi, par exemple, lorsqu'un agent d'assurances a contribué à la conclusion et à la gestion d'un contrat d'assurance, il est clair que les commissions y relatives font partie des recettes de cet agent d'assurances, même si, pour des raisons d'organisation interne, elles ont été virées, sur demande du bénéficiaire juridique, à une agence d'assurances qui lui appartient ou encore à un autre tiers. Il n'est cependant pas exclu que la clientèle, ou une partie de celle-ci, soit transmise à titre onéreux ou apportée par l'agent d'assurances à l'agence d'assurances, mais cette transmission sera toujours suivie d'une imposition de la plus-value liée au bien transmis, à moins qu'une partie autonome de l'entreprise ne soit apportée (voir article 59 L.I.R.). Pour le reste, il est rappelé qu'un bien est à incorporer à l'actif net investi de son propriétaire, qui est en l'occurrence soit l'agent d'assurances, soit l'agence d'assurances.

Luxembourg, le 1<sup>er</sup> octobre 2014

Le Directeur des Contributions,

