APCAL Magazine #3

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

October 2017

INTERVIEW
Le Brexit aura-t-il lieu ?

FOCUS
Brexit entre incertitudes et opportunités
PRIIPS The kids Are Alright

RÉGLEMENTATION
IDD : Insurance Distribution Directive

Brexit and IDD: opportunities and challenges for the Luxembourg brokerage industry

POUR VOS SOLUTIONS D'ÉPARGNE,

FAITES CONFIANCE À L'UN DES LEADERS
DE L'ASSURANCE VIE EN EUROPE

Generali Luxembourg S.A.
Valley Park, Bâtiment G · 40, rue de la Vallée · L-2661 Luxembourg
Tél (352) 27 86 26 20 · Fax (352) 27 86 26 26
contact@generali.lu · www.generali.lu

GENERALI

SOMMAIRE

5
ÉDITORIAL
Catherine LESOURD
Présidente de l'APCAL

6
FOCUS
Groupe Foyer
Le Brexit
Entre incertitudes et opportunités

8
MARCHÉ
Generali
La Surveillance
et Gouvernance

10
RÉGLEMENTATION
Lydia Chenoy
Insurance Distribution Directive

14
APCAL
Les membres de l'association

16
INTERVIEW
Bruno Colmant
Le Brexit
aura-t-il lieu ?

18
FOCUS
Lombard International Assurance
Règlement PRIIPs :
The KIDs Are Alright

20
BILLET D'HUMEUR
La cuisine réglementaire

23
BOOK CORNER
La sélection de l'APCAL

Errata : *Dear readers, an error appears in the previous magazine (APCAL #2 page 16 and page 20). Indeed the title of Claude Wirion is Président du Comité de Direction du Commissariat aux Assurances. Apologize to him for this mistake.*

Rédacteur en chef : Giulia Gandolfini - **Coordination** : Giulia Gandolfini & Sara Poza - **Équipe éditoriale** : Catherine Lesourd, Renaud Durand, Paula Leite, Lydia Chenoy, Prof. Dr. Bruno Colmant, Valérie Mariatte-Wood, Jérôme Maurice, Marco Caldana, Edouard Georges - **Cover photo** : © DR - **Tirage** : 500 copies

LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE

Safeguarding legacies
for future generations.

We help you and your clients manage their
wealth today and for the next generation.

Discover more at www.lombardinternational.com

Lombard International Assurance S.A. | 4, rue Lou Hemmer, L-1748 Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg | R.C.S. Luxembourg No. B 37604

ÉDITORIAL

© DR

Chers confrères, chers partenaires,

Cette troisième édition du magazine de l'APCAL reprend la thématique principale de notre évènement annuel : Challenges et Défis.

Afin d'assurer la continuité des services sur le sol européen, les assureurs semblent anticiper les négociations du Brexit à la faveur actuelle de Bruxelles et du Luxembourg.

Le Grand-Duché devient désormais le point de chute post brexit d'AIG, CNA, Hiscox, Liberty, FM Global et RSA.

Situation géographique, stabilité de notre environnement économique, proactivité et professionnalisme de l'autorité de contrôle et de Luxembourg for finance… sont autant d'atouts qui ont rendu la place incontestablement attractive !

Le marché de l'assurance lard se revoit ainsi redessiné avec de nouveaux acteurs qui devraient contribuer au renforcement, au dynamisme et à la diversité du secteur de l'assurance, apportant de nouvelles opportunités de croissance.

Des changements qui seront nourris de challenges et de défis afin que la transition s'opère dans les meilleures conditions et que ces nouvelles implémentations bénéficient tant au marché LPS qu'au marché local.

Ces redéploiements stratégiques post brexit interviennent concomitamment au timing serré et pressant des transpositions règlementaires européennes.

Autant de défis auxquels devront faire face les courtiers afin de répondre aux nouvelles exigences des directives européennes tant au niveau de la qualité du service, de la formation, de la protection du consommateur et de la protection des données.

Catherine LESOURD
Présidente de l'APCAL

LE BREXIT, entre incertitudes et opportunités

© DR

Déjà un an depuis le referendum britannique décidant de sortir de l'Union Européenne, et trois mois depuis le début officiel d'une phase de négociations qui va s'étendre sur deux ans.

L'enjeu de ces négociations est de définir la forme que prendront les relations entre le Royaume-Uni et les vingt-sept membres restants, notamment en ce qui concerne les problématiques de libre circulation des personnes et d'accords sur les échanges de biens et de services.

Mais force est de constater que concilier la volonté de la population avec les réalités du terrain n'est pas chose aisée pour le gouvernement britannique. Le choix des « Brexiters » a été un vote de rejet, l'affirmation d'un sentiment de perte de souveraineté. Mais refuser une situation ne donne pas une feuille de route précise à l'échelon politique, et les débats ont été très fournis depuis le vote pour définir la direction à prendre. Doit-on un favoriser un « soft Brexit », qui reporterait le retour effectif de la souveraineté souhaitée par les électeurs ? Ou respecter la logique du vote et aller vers un « hard Brexit », qui verrait le pays sortir complètement de l'union douanière, quitte à devoir supporter un probable choc économique ? Enfin, quid de la place financière, qui pourrait perdre sa faculté d'opérer dans toute l'Europe ? Le gouvernement en place semble encore chercher le bon équilibre entre volonté populaire et réalités économiques.

Face à ces incertitudes, les sociétés financières se voient dans l'obligation de planifier la continuité de leurs activités dans l'Union Européenne. Et les annonces de relocalisation d'une partie de leurs activités sur le continent commencent à se succéder. Déjà plus d'une vingtaine de sociétés ont annoncé le transfert de leurs opérations au Luxembourg. Parmi celles-ci, on dénombre six assureurs, dont AIG, et le Commissariat aux Assurances s'attend désormais à une croissance importante du secteur, avec un triplement du chiffre d'affaires de l'assurance non-vie d'ici quelques années.

C'est que le Luxembourg bénéficie de solides atouts dans le secteur assurantiel : un rating AAA, des perspectives de croissance fortes, une excellente qualité de vie, mais aussi et surtout un cadre fiscal et législatif stable et favorable. Le développement de la place financière dans le domaine de l'assurance viendra ainsi enrichir les autres activités traditionnelles telles que la gestion d'actifs et les fonds d'investissements.

On ne peut que se réjouir de la reconnaissance des qualités de la place, et ce d'autant plus que les nouveaux arrivants, pour respecter la philosophie ou les engagements « BEPS », sont motivés à créer des établissements à forte substance et valeur ajoutée.

Renaud Durand
Deputy CIO, Groupe Foyer

« Le Commissariat aux Assurances s'attend à un triplement du chiffre d'affaires de l'assurance non-vie d'ici quelques années. »

LA SURVEILLANCE
et Gouvernance Produits

A l'instar des autres assureurs de la Place, Generali Luxembourg se prépare à l'entrée en application de la Directive relative à la Distribution d'Assurances (« IDD »), le 23 février prochain.

© DR

Pour ce faire, la compagnie a mis en place un projet autour de plusieurs thématiques clés.

Parmi ces thématiques, figure la Surveillance et Gouvernance Produits (« Product Oversight and Gouvernance » ou « POG »), une des grandes nouveautés d'IDD.

Pour démystifier cet acronyme un peu étrange, précisons que POG exige que tout produit d'assurance fasse l'objet d'un processus de validation lors de sa création ou lorsqu'il fait l'objet de « modifications significatives ».

POG définit, en outre, les obligations de chaque acteur intervenant dans la distribution en fonction de son rôle : concepteur, co-concepteur ou distributeur.

Le rôle central revient au « concepteur » du produit (en général l'assureur) qui devra, entre autre :

- Déterminer un marché cible
- Tester et valider le produit
- Définir la stratégie et les réseaux de distribution
- Communiquer au distributeur tous les renseignements utiles
- Revoir régulièrement le produit

Quant au « distributeur » (généralement l'intermédiaire), il devra notamment :

- Se doter de dispositifs appropriés afin de se procurer les renseignements utiles
- Définir et revoir régulièrement la stratégie de distribution
- Informer l'assureur si le produit n'est pas adapté au marché cible ou s'il existe un risque de préjudice pour le client lié au produit

POG instaure une nouvelle approche de la mise sur le marché de produits d'assurance, dont l'objectif est de garantir que tout produit soit conçu et distribué dans l'intérêt des clients.

Ce dispositif est structurant car il définit et partage les rôles entre assureurs et intermédiaires, impose une formalisation des procédures et politiques, la traçabilité des mesures prises et des rapports écrits.

Sous l'impulsion de POG, les relations entre assureurs et intermédiaires vont évoluer. D'une manière générale, ils seront amenés à avoir plus d'interactions tout au long du cycle de vie du contrat.

Il conviendra ainsi de repenser certaines des règles et modalités encadrant les partenariats. Pour ce faire, l'objectif de Generali Luxembourg sera d'échanger étroitement avec ses partenaires afin de bâtir avec eux ce nouveau cadre, cadre qui devra évidemment être respectueux de l'indépendance et des responsabilités propres de chaque intervenant.

© DR

« POG définit, les obligations de chaque acteur intervenant dans la distribution en fonction de son rôle : concepteur, co-concepteur ou distributeur. »

Paula Leite
Consultante Generali

L'« IDD » : Insurance Distribution Directive

Soyons prêts à accueillir la Directive sur l'intermédiation de l'assurance ; un acteur incontournable : le courtier qualifié indépendant.

© DR

Le monde change, le cadre réglementaire aussi. Au sein de l'Union Européenne, de nouvelles législations visant le secteur financier de la banque/assurance, et plus particulièrement leurs réseaux de distribution, ont vu le jour. Objectif principal de ces législations : RENFORCER LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS AU SEIN DE L'UNION EUROPEENNE.

C'est dans cet esprit qu'en février 2016, la Commission Européenne publie au journal officiel de l'Union Européenne la Directive 2016/97 du 20 janvier 2016 portant sur la distribution de l'Assurance. Communément appelée IDD "Insurance Distribution Directive", cette directive prend le relais de la directive 2002/92/CE. Elle devra être transposée dans les législations locales pour le 23 février 2018 au plus tard (pratiquement en même temps que les règlementations MIFID2[1] et PRIIPs[2]).

Pour atteindre cet objectif de meilleure protection du consommateur, la Directive non seulement étend son périmètre d'application à la quasi-totalité des acteurs de la chaine de distribution des produits d'assurances mais aussi complète le cadre règlementaire déjà exigeant par des principes de compétence, d'honorabilité et de bonne déontologie professionnelle. Elle introduit aussi l'obligation de surveillance et de gouvernance produit (« POG ») et durcit les règles de prévention des conflits d'intérêt.

Etendue du périmètre d'application[3]

Sont dorénavant concernés par la directive d'intermédiation, les intermédiaires d'assurances à titre accessoire tels que les sociétés de location de voitures, les agences de voyages ou encore les comparateurs d'assurances sur internet…).

Tout intermédiaire d'assurances, qu'il le soit à titre accessoire ou non, est immatriculé auprès d'une autorité compétente dans leur Etat membre d'origine. Au Grand-Duché de Luxembourg, un registre des intermédiaires est tenu par le Commissariat Aux Assurances (CAA), registre consultable sur le site internet http://www.commassu.lu.

Principes de compétence, d'honorabilité et de bonne déontologie professionnelle : Conseiller et agir dans le meilleur intérêt du client

La Directive insiste sur la professionnalisation de l'acte de vente en rendant obligatoire une formation professionnelle continue d'au moins 15 heures par an aux intermédiaires d'assurances. L'intermédiaire d'assurances joue en effet un rôle essentiel dans la vente des produits d'assurances, puisqu'il entre en relation avec le client avant même l'assureur et l'accompagne à identifier ses besoins à la souscription du contrat et ensuite pendant sa durée. Il doit donc s'assurer de fournir au client une information préalable adaptée, argumentée et en concordance avec la législation.

Selon l'article 10 de la directive, tout acteur du métier de l'assurance devra posséder les connaissances et aptitudes appropriées lui permettant de mener à bien ses missions et satisfaire à ses obligations de manière adéquate.

La Directive insiste aussi sur la transparence des informations communiquées aux consommateurs, qu'il s'agisse des informations contractuelles liées au produit, ou encore de la rémunération perçue par le distributeur d'assurances.

Transparence des informations contractuelles liées au produit

Avant de signer un contrat d'assurances, le consommateur devra avoir reçu toute la documentation préalable lui permettant de comparer le produit qui lui est proposé par le distributeur d'assurances avec le marché.

A l'instar des produits « d'assurances vie placement » couverts par le règlement PRIIPS qui prévoit la mise en place d'un document d'informations clés préalables « Key Information Document »), pour les produits non vie, une fiche d'information standardisée (PID « product information document ») contenant les principales caractéristiques du contrat pourrait aussi être créée et transmise au consommateur.

Transparence de la rémunération perçue par le distributeur d'assurances

En février 2017, au terme d'une consultation, l'EIOPA (Autorité Européenne des Assurances et Pensions) a publié ses recommandations en matière de « spécifications techniques ».

L'EIOPA propose une série de critères dont l'objectif est d'identifier les mécanismes de rémunération qui seraient de nature à conduire à la vente de produits d'assurances au détriment des clients en termes de qualité de service. Il y aura lieu de vérifier si une rémunération est disproportionnée au regard de la valeur du produit, ou encore si elle est indexée en fonction de l'objectif de vente, ou encore payée à la souscription du contrat sans remboursement possible en cas de rachat ou résiliation du contrat.

Le distributeur d'assurances ne pourra prendre aucune disposition qui pourrait l'encourager ou encourager ses employés à recommander un produit d'assurance particulier à un client alors que le distributeur de produits d'assurances pourrait proposer un autre produit d'assurances qui correspondrait mieux aux besoins de ses clients. (Article 17 de la Directive).

Dorénavant, le distributeur d'assurances devra informer le consommateur sur la nature de sa rémunération. ■■■

© DR

« Quel que soit le canal de distribution, le consommateur devra disposer de l'ensemble des informations lui permettant de cibler les différentes spécificités du contrat et pouvoir ainsi le comparer au marché. »

Devoir de conseil

Agir dans le meilleur intérêt du client est le fil conducteur de la Directive. Le distributeur d'assurances doit conseiller son client avec soin, justesse, en toute honnêteté et transparence dans le respect des lois.

Obligation de surveillance et de gouvernance produit

Cette obligation de surveillance et de gouvernance produit est instaurée dans le but de minimiser les risques de préjudices clients et de ventes abusives.
Il conviendra dès lors à l'organisme assureur qui conçoit un produit d'assurance, de s'assurer que celui-ci répond bien aux besoins et intérêts du client et du marché.
Pour chaque produit, une stratégie de distribution devra être décrite et il devra convenir au marché cible défini.
Le distributeur devra également vérifier, en cours de contrat, que le produit répond toujours bien au(x) besoin(s) et intérêt(s) du client.
Il faut donc s'attendre à une redistribution des rôles et responsabilités entre assureur et distributeur.

Durcissement des règles de prévention des conflits d'intérêt

Dorénavant, les situations potentielles de conflits d'intérêt devront être décrites dans une politique idoine, elle-même revue chaque année. C'est le cas, par exemple, des situations de double-assurances, etc…

Que retenir de cette Directive ? L'essentiel :

- Le distributeur d'assurances devra désormais faire preuve d'un professionnalisme accru et justifier d'une formation professionnelle continue.
- Il ne pourra plus percevoir de commissions injustifiées.
- Le consommateur devra recevoir une information préalable, équitable et comparable lui permettant de choisir son contrat en toute connaissance, quel que soit le distributeur d'assurances.
- Chaque produit conçu devra l'être pour une cible bien définie.
- Une responsabilité accrue du distributeur pour un rôle plus large par rapport à l'assureur.

L'Association Professionnelle des Courtiers d'Assurances à Luxembourg est consciente du rôle qu'elle est appelée à jouer pour répondre au mieux aux objectifs de cette Directive. Un code de déontologie et une charte de qualité rédigés à l'initiative de sa commission vie, seront signés prochainement par ses membres.

Lydia Chenoy
Actuaire
Directeur
Fuchs & Insurances S.A., Courtier Dirigeant agréé
CAA n°2015CP014, membre de l'APCAL

---

1. MIFID2 : "Markets in Financial Instruments Directive 2": le réglement MIFID2 couvre les marchés d'instruments financiers et vise la protection des investisseurs en Europe
2. PRIIPs : "Packaged Retail and Insurance-based Investment Products": le réglement PRIIPS couvre les produits d'investissements et prévoit la mise en place d'un document d'informations clés (KID).
3. Par distributeurs d'assurances, on entend les agents, les courtiers, les opérateurs de "bancassurance", les entreprises d'assurances, les agences de voyage et les société de location de voitures puisqu'elles peuvent distribuer des produits d'assurances. Les apporteurs d'affaires, les gestionnaires de sinistres, d'évaluation et de règlement de sinistres ne sont pas concernés par cette directive. Ne le sont pas non plus les intermédiaires à titre accessoire sous certaines conditions restrictives.

Thèmes	Formateur	Date
IDD et la transposition en droit Luxembourgeois	M. Marc GOUDEN	12/10/2017
AML et Assurances	Mme. Dominique FAIRON / Me POULIQUEN	07/11/2017
La Comptabilité de l'assurance	M. Robert SOJIC	23/11/2017
La Protection des Données: êtes-vous conforme?	Représentant de la CNPD	08/12/2017
L'importance de la Clause Bénéficiaire	Mme. Dominique FAIRON	14/12/2017

Lieu

Chambre des Métiers du Grand-Duché du Luxembourg
2 Circuit de la Foire Internationale
L-1016
Luxembourg-Kirchberg

Horaire

9:45 - 12:45

Prix

MEMBRES
Cotisation - Nombre de places gratuites par formation*

300 €	1
600 €	2
900 €	3

*50 € par personne supplémentaire

NON MEMBRES
100€ par personne

Pour toute information et inscription, merci de contacter: info@apcal.lu

LES MEMBRES DE L'ASSOCIATION

APCAL
Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

- a&b courtage
- ACCO Assurances - Courtage & Conseil
- ACD Courtalux
- AH Courtage en Assurances
- Altis Assurances S.A.
- AON
- assekuranz ag
- ASSUPA Assurances - Conseil Patrimonial
- Assurances Consulting Courtage S.A.
- Assurances Consulting Intermédiaires S.A.
- Astrée Partner Courtage en Assurances
- CIC Banque Transatlantique
- Beliliux Partners S.À.R.L.
- BIL 1856 Banque Internationale à Luxembourg
- Carré assurances
- CBP Quilvest
- CGEFI
- Condor Courtiers & Conseillers
- Credit Suisse
- DS Lux S.A.
- Edmond de Rothschild
- Equatus
- EuroCaution
- Europe Assurance S.À.R.L.
- European Broker S.A.
- Farad
- Finamore Luxembourg
- Fructi Causa S.A.
- Fuchs Insurances
- Gatsby & White Planners for Life
- Ghils
- Gras Savoye Willis Towers Watson
- Paul Hauffels Bureau de courtage
- HNW Insure
- Hottinger & Cie
- HSBC
- IBG
- ibs
- The Spectrum IFA Group
- IMR S.A.
- KMC Finance
- Courtiers d'Assurances L.I.B Insurance Brokers
- Lombard Odier Lombard Odier Darier Hentsch
- Loyalteam S.A.
- Marsh
- Media Assurances S.A. Insurance brokers since 1983
- Mike Duhr
- Mirabaud GBI
- MKA Courtier en Assurances et Immobilier Malou Knaff
- Natixis
- Nepenthe
- nouvelles assurances weiswampach
- OCA Luxembourg Office de courtage en assurances
- Patrimoine Consult.
- Pictet 1805
- Schmatz & Partners
- Société Générale
- Sodefin
- Suisscourtage Assurances
- Trinity Assurances & Conseils S.A.
- United Brokers S.A. Courtiers en assurances
- vanbreda & lang
- Venturi Cash S.A.
- Wertheim Alice
- wilink

LE BREXIT aura-t-il lieu ?

© DR

« Le commerce est une somme d'échanges à prospérité croissante pour ses intervenants. »

Le Brexit ne représente pas un simple choix politique binaire dont la pièce est tombée, par malchance, du mauvais côté. Son origine exprime l'exaspération d'une population âgée, inquiète devant la mondialisation et son courant d'immigration, et confrontée à une jeunesse cosmopolite qui embrasse la globalisation. Au-delà des ressentiments indéniables qui restent ancrés dans la Seconde Guerre mondiale, le Brexit est l'expression aboutie d'une opposition entre les insiders et les outsiders de la mondialisation. Incidemment, il y a une corrélation sociologique entre les profils des votants en faveur du Brexit et les supporters, même indirects, de Trump.

Le problème, c'est que la mondialisation est un flux séminal. Partout, les frontières s'étiolent dans un monde digital dont les transports logiques glissent, comme une exosphère, autour du globe. Le commerce se liquéfie et les grands opérateurs digitaux agissent à distance, sans plus de protection frontalière physique.

Quelle sera alors l'issue du Brexit, au sujet duquel même les dirigeants anglais sont divisés ? Ce sera, plus que probablement, après un ajustement monétaire qui se traduit par une dépréciation de la livre sterling. Sera-ce un accord selon des standards suisses ou norvégiens ? Et quel sera le sort de la mobilité des personnes et des capitaux ? Sans oublier le solde, extrêmement important, de dépenses à payer par le Royaume-Uni à l'Union européenne pour un bénéfice très hasardeux, sachant que des entreprises importantes, et surtout dans le secteur financier (Frankfort espère créer 100.000 emplois suite à la délocalisation d'activités anglaises) quittent le territoire britannique.

Probablement que la réponse réside dans le bon sens et que, de mois en mois, et de débats confus en décisions obscures, le Brexit n'aura finalement pas lieu. Ou s'il a lieu sous l'angle politique, sa transmutation conduira à un état économique proche du statu quo.

Je formule cette intuition car le commerce n'est pas un jeu à somme nulle. C'est une somme d'échanges à prospérité croissante pour ses intervenants. Et cette constatation est un des rares postulats économiques sur lesquels tous les économistes sont d'accord. Ce sont deux économistes, l'un écossais, et l'autre anglais, à savoir respectivement Smith et Ricardo, qui l'ont théorisé…

Prof. Dr. Bruno Colmant
Membre du Conseil d'administration
chez Banque Degroof Petercam
Membre de l'Académie royale de Belgique

© DR

RÈGLEMENT PRIIPS : The KIDs Are Alright

© DR

© DR

« Avec le Règlement PRIIPs, la Commission européenne a souhaité standardiser l'information sur les caractéristiques principales d'un produit à vocation d'investissement. »

On s'en souvient moins aujourd'hui mais l'idée d'une réglementation transversale impactant des produits d'investissement ayant des caractéristiques communes (les « produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance ») date de 2007, soit avant la crise financière. Déjà à cette époque, la Commission européenne avait fait le constat d'un défaut d'information des souscripteurs, notamment en termes de risques et de coûts.
C'est donc précisément ces deux thèmes, description des risques et transparence des coûts que le Règlement PRIIPs entend aborder avec le nouveau Document d'Informations Clés (DIC) dans la langue de Molière et Key Information Document (KID) dans celle de Shakespeare.

Nous disposons donc effectivement pour la première fois au sein de l'Espace Economique Européen d'un document de synthèse, granulaire et harmonisé présentant un produit d'investissement dans son intégralité. Pour être plus précis, le document comportera en même temps des informations relatives aux caractéristiques de l'enveloppe légale (c'est-à-dire le contrat d'assurance-vie ; le produit structuré ; etc…) ainsi que relatives aux investissements sous-jacents au contrat.

Pour l'assurance-vie, cela signifie que le consommateur souhaitant investir dans un contrat d'assurance-vie en unités de compte se verra remettre un document synthétique destiné à éclairer son choix non seulement sur les caractéristiques essentielles d'une assurance-vie mais aussi sur les supports d'investissement disponibles au contrat.

La présentation des risques dans le DIC/KID tient compte non seulement de critères relatifs à « l'initiateur du produit » (par exemple, un assureur) tels que le risque de crédit de l'institution, mais aussi des critères liés aux investissements disponibles au contrat tels que risque de marché, de liquidité ou de change.

Dans cette même optique d'approche « holistique », les coûts directs et indirects présentés dans le KID sont agrégés par l'initiateur du produit par catégories prédéfinies et de manière exhaustive. Le document permet en outre de mesurer l'impact des coûts sur la valeur de l'investissement au fil du temps. Aux coûts inhérents au produit d'assurance (e.g. : frais administratifs de l'assureur ; coûts liés au risque biométrique ; …) vont donc venir s'additionner les coûts liés à la gestion d'actifs et au dépôt des actifs sous-jacents de la police d'assurance.

Les coûts de distribution, quant à eux, seront compris dans le total des coûts ponctuels et/ou récurrents annoncés par l'assureur dans le KID si l'assureur rémunère directement l'intermédiaire, par exemple sur la base d'un commissionnement récurrent. Si le client a choisi de verser des honoraires complémentaires à son courtier, le KID mentionnera que le client recevra en temps utile du courtier des informations relatives à ces coûts et à leur impact sur la valeur de l'investissement au fil du temps.

En somme, avec le Règlement PRIIPs, la Commission européenne a souhaité standardiser l'information sur les caractéristiques principales d'un produit à vocation d'investissement. Le défi est de taille pour les assureurs-vie luxembourgeois, qui devront réussir à exprimer dans un format prédéterminé, et peut-être plus adapté à des produits destinés au grand public, les solutions d'investissement sur mesure qui ont fait et font le succès de la place.

Valérie Mariatte-Wood
Associate Director, Head of Regulatory Proposition
Lombard International Assurance

LA CUISINE réglementaire

J'ai décidé d'aller manger au restaurant la semaine dernière avec ma petite famille…

© DR

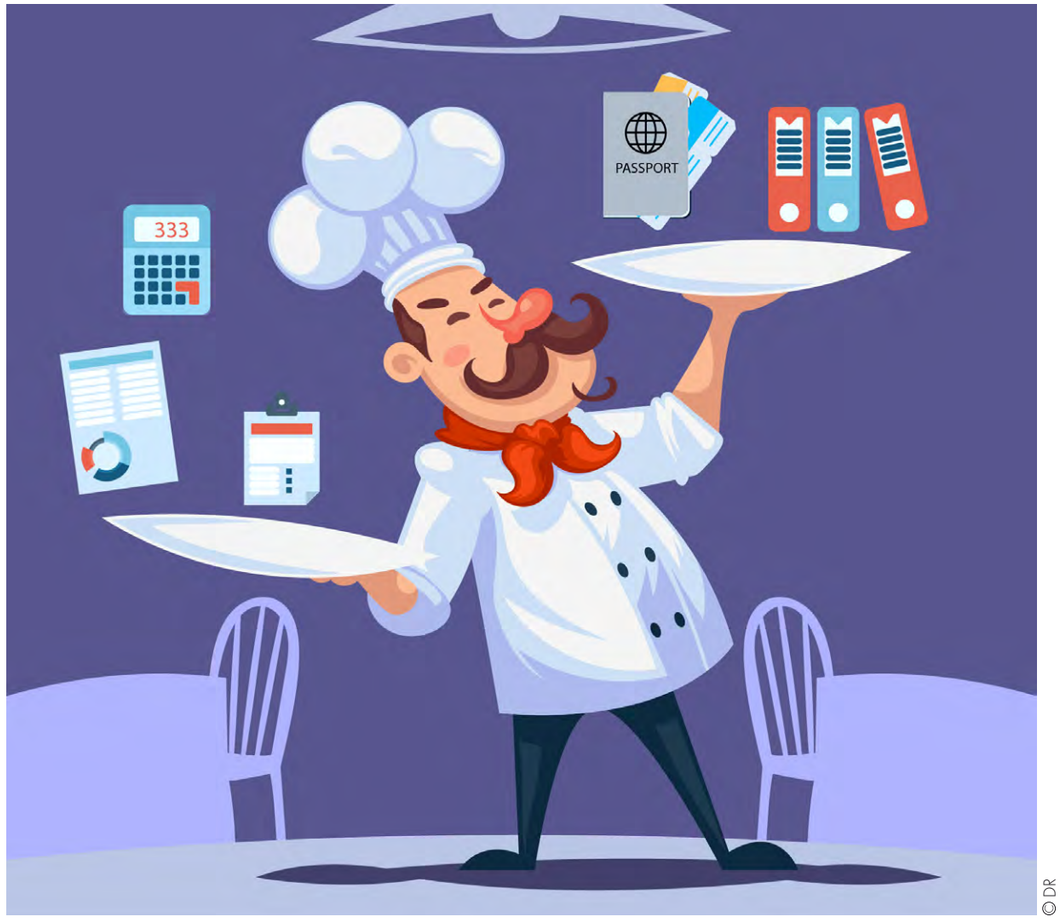
Eh oui, malgré le tsunami règlementaire qui a frappé l'industrie gastronomique ces dernières années, on a toujours besoin de manger. Je tiens à vous rassurer, j'avais tout prévu, histoire de ne pas perdre trop de temps avec toutes les formalités. À notre arrivée, on nous a gentiment conduit à notre table afin que nous puissions compléter nos questionnaires. Après les informations usuelles (prénom, nom, date et lieu de naissance, adresse, coordonnées), nous sommes entrés dans le vif du sujet, à savoir connaître nos poids et tailles respectifs, nos régimes habituels. Il a bien entendu fallut également remplir un questionnaire médical.

Pour mon fils, le questionnaire est une simple annexe au mien. Je précise toutefois que j'avais prouvé ma paternité en apportant un livret de famille.

J'avais apporté les analyses de sang que je venais de faire faire pour l'occasion. À part le taux de cholestérol, les résultats étaient plutôt bons, de sorte que j'ai pu opter pour un menu « Équilibré », incluant même un verre de vin. Bon, je pouvais oublier les frites, mais j'étais néanmoins mieux loti que certains qui devaient se contenter du menu « Conservateur » à moins de 500 calories. C'est bizarrement le menu qu'a choisi mon épouse, alors qu'elle pouvait aller jusqu'au « Dynamique » !

La suite du questionnaire faisait état des raisons qui me poussaient à venir manger au restaurant ainsi qu'à la fréquence de mes visites. Le plus dur était passé. J'avais également apporté une copie de mes dernières fiches de salaire ainsi qu'un extrait de mon compte bancaire. Je pouvais ainsi pleinement justifier l'origine et la provenance des fonds qui allaient servir au paiement de l'addition. Cela s'est un peu gâté au moment où mon épouse et moi-même avons déclaré être mariés sous le régime de la séparation de biens. Je ne pouvais plus décemment payer pour elle sans risquer une donation abusive ! Je lui ai passé en douce un billet sous la table afin qu'elle paye sa part, mais elle a néanmoins dû compléter une annexe à son questionnaire confidentiel.

Sans vouloir aucunement critiquer les directives qui nous protègent contre nos propres abus culinaires ainsi que contre les restaurateurs indélicats, je



© DR

commençais à trouver le temps long en voyant les premiers plats servis aux tables voisines.

Pendant ce temps, un employé du restaurant faisait les photocopies des justificatifs que nous avions apportés, certifiaient ceux-ci comme identiques aux originaux, puis classait tous ces documents dans des dossiers.

Le serveur nous présenta ensuite les différents plats qui allaient nous être servis, avec la liste exhaustive de leurs ingrédients, les recettes utilisées, le rendu en photo, et bien entendu, le coût de revient de chaque recette. Nous pouvions ainsi établir avec précision la marge financière prélevée par le restaurant.

Je n'avais aucune intention de revendiquer une différence avec le rendu photo ou bien encore de négocier les prix affichés, mais il nous a fallu néanmoins confirmer par écrit que nous avions bien pris connaissance de toutes ces informations, ainsi que signer une décharge spécifiant que, non, nous ne désirions pas bénéficier du droit de visite des cuisines.

Cela faisait déjà longtemps que mon fils était parti gambader je ne sais où sous les tables et que mon épouse me demandait quelle idée m'était passée par la tête le jour où j'avais décidé d'aller au restaurant.

Je tenais bon néanmoins, car la victoire était proche.

Cependant je dois avouer que lorsque les plats sont arrivés, je n'avais plus très faim.

Jérôme Maurice
KMC Finance

Depuis 2015, l'APCAL s'est doté d'une nouvelle structure interne avec deux commissions permanentes : VIE et IARD.

La Commission VIE

Le Président Marco Caldana

© DR

La Commission VIE est désormais devenue une référence pour les courtiers de la place luxembourgeoise. Le rythme soutenu des réunions mensuelles, la forte participation à chacune de celles-ci mais aussi et surtout l'implication sans faille de chacun des onze membres dans la rédaction et le commentaire des documents se concrétisent au fur et à mesure en de nombreux projets et en analyses poussées.

Lors de ce dernier semestre, nous avons travaillé sur projets tels que la rédaction d'une Charte de Qualité et d'un Code de Déontologie en collaboration étroite avec la Commission IARD. La Charte ainsi que le Code, dont le but est de mettre en commun les droits et les devoirs qui régissent la profession, la conduite de ceux qui l'exercent, et les rapports entre ceux-ci et le publique, seront soumis à approbation lors la prochaine Assemblée Générale Ordinaire.

La Commission VIE s'est par ailleurs penchée sur une analyse complète de l'impact de nouvelles réglementations telles que IDD et PRIIPS. Elle a également activement travaillé sur l'analyse « Recueil d'informations sur l'activité de courtier en assurance vie LPS à Luxembourg » qui représente le monde du courtage vie au Luxembourg.

De par la qualité de ses travaux techniques et son dynamisme, la Commission VIE cherche à rassembler toujours plus d'acteurs du monde du courtage au sein de l'APCAL ; le but de l'association étant de devenir toujours plus représentative pour bénéficier d'une vision complète des acteurs du marché.

La Commission IARD

Le Président Edouard Georges

© DR

La commission IARD a finalisé le projet de médiation ACA-APCAL dont l'objectif est de formaliser une procédure de médiation entre les courtiers membres de l'APCAL et les assureurs de l'ACA. La Commission IARD a revu le projet de Code de Déontologie et la Charte de qualité de l'APCAL Les deux documents revus furent acceptés, même si quelques courtiers IARD avaient exprimé des réserves quant à la Charte de qualité, fortement axée sur la distribution de produits vie et investissement. La Commission s'est penchée aussi sur la politique de distribution d'un assureur luxembourgeois qui a fait part de son intention de réduire considérablement sa coopération avec le réseau courtage en matière d'IARD clientèle privée. La Commission IARD a préparé plusieurs courriers à l'attention de l'assureur. Jusqu'à présent, une réponse claire quant aux intentions de celui-ci fait encore défaut.

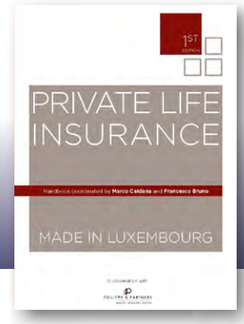
Le sujet majeur qui occupe la Commission IARD depuis un certain temps est celui de la transposition IDD au Luxembourg.

Le CAA a présenté son avant-projet en date du 25 juillet 2017. Les négociations s'annoncent difficiles à nouveau, car la vision du CAA sur le secteur du courtage est assez particulière. Le CAA voit le courtier comme intermédiaire mandaté par le client, obligé à trouver la meilleure solution d'assurance parmi tous les assureurs. D'un autre côté, le CAA indique ne pas s'immiscer dans les relations courtier-assureur, lorsque notamment un assureur refuse la coopération avec les courtiers. Se pose aussi le problème des tarifs offerts aux courtiers par les assureurs lorsque l'assureur offre des conditions différentes aux différents canaux de distribution ou même distributeurs individuels. Une discussion avec le CAA s'impose à ce sujet.

Le CAA a aussi souligné que l'obligation de capitalisation resterait inchangée. Il appartient maintenant à l'APCAL de contacter le législateur pour soumettre ses arguments en vue de limiter le plus possible le dommage au secteur du courtage.

LA SÉLÉCTION DE L'APCAL

Découvrez notre sélection livres spéciale assurance-vie.



ASSURANCE VIE, PROPRIETE ET GESTION D'ACTIFS

Dans ce livre, Eva Gyori-Toursel souligne la nécessaire complémentarité de l'assurance-vie et des techniques de gestion financière.

Cet ouvrage livre une analyse minutieuse et résolument tournée vers la pratique des droits sur les actifs sousjacents du contrat d'assurance-vie.

L'articulation entre propriété juridique de l'assureur sur ces actifs et pouvoirs du souscripteur poursuit un objectif très pragmatique : la clarification du périmètre d'action du souscripteur en matière d'investissement et la détermination des contours de sa propriété, qualifiée à dessein d'« économique ».

L'étude est inédite puisqu'elle se nourrit de droit comparé et présente les approches retenues par plusieurs États (pays nordiques, Luxembourg et Portugal.) Ce voyage, guidé par les impératifs du monde professionnel et du besoin de compétitivité, s'achève par des propositions concrètes.

Cet ouvrage s'adresse aux praticiens de l'assurance, universitaires et spécialistes de la gestion de patrimoine. Les rédacteurs de propositions législatives y trouveront aussi une inspiration.

Auteur : Eva Gyori-Toursel
Éditeur : L.G.D.J
Ouvrage disponible dans de nombreux catalogues en ligne.

PRIVATE LIFE INSURANCE MADE IN LUXEMBOURG

Un manuel d'innovation pour les professionnels du « Private Life Insurance ».

Alors que le marché de l'assurance-vie privée est en perpétuelle évolution, le premier manuel sur le sujet "made in Luxembourg", était attendu. S'appuyant sur de nombreuses explications et analyses, l'ouvrage ouvre le champ des possibles en termes d'évolution des contrats en unités de compte au sein des banques privées.

Après avoir donné au lecteur une vue d'ensemble des cadres réglementaires européens et luxembourgeois relatifs à l'assurance privée, le manuel propose une analyse détaillée des principaux marchés des assurances-vie. Les études de cas qui clôturent l'ouvrage viennent, quant à elles ; mettre en lumière les spécificités propres à chaque marché.

Fruit de la collaboration entre les principales compagnies d'assurance du Luxembourg et de grands cabinets d'avocats internationaux, ce livre a été pensé comme un outil de travail essentiel à l'activité quotidienne des experts de l'industrie de l'assurance-vie privée.

Coordination : Marco Caldana et Francesco Bruno
Éditeur : 360Crossmedia
Informations et commande : www.farad.lu

Nous vous invitons à nous signaler toute nouvelle parution d'ouvrages traitant du domaine de l'assurance au Luxembourg par mail: cda@apcal.lu

PIRANHA ET PETITS POISSONS ROUGES

wealins.com

WEALINS®
WEALTH INSURER

DON'T LOOK FOR EXCLUSIVE SOLUTIONS, WE CREATE THEM ALL FOR YOU.

FOYER GROUP

WEALINS S.A. est une compagnie d'assurance vie luxembourgeoise, forte de 25 ans d'expérience dans l'élaboration de solutions de Wealth Insurance. En collaboration avec des partenaires professionnels du conseil et de la finance, l'offre de **WEALINS** s'adresse à une clientèle internationale aisée. Nous proposons des solutions pour les résidents en Allemagne, Belgique, Espagne, Finlande, France, Italie, Luxembourg, Norvège, Portugal, Royaume-Uni et en Suède.