

# APCAL Magazine #5

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

Octobre 2018

## DOSSIER SPÉCIAL

Les documents PRIIPs

## FOCUS AML

À la recherche du  
bénéficiaire effectif

# Cybersecurity & IDD :

Accompagner les courtiers  
dans leurs nouveaux défis



# Fidélisez.

Pour plus de réussite.



Grâce aux avantages de notre solution d'**assurance santé collective**, vous fidélisez vos employés et augmentez votre attractivité auprès de nouveaux talents. Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter : [ebssante@foyer.lu](mailto:ebssante@foyer.lu) ou **+352 437 43 4232**



Einfach fir  
lech do  
**Foyer**  
Foyer.lu

## SOMMAIRE



**5**  
ÉDITORIAL  
**Catherine LESOURD**  
Présidente de l'APCAL

**6**  
RÉGLEMENTATION  
Marc Gouden  
Les documents-type  
**proposés**  
par l'APCAL



**8**  
MARCHÉ  
Vincent Rolin  
AXA protège la vie digitale  
**de ses clients**



**10**  
FORMATION  
**Les formations**  
de l'APCAL

**13**  
NEWS  
Vincent Demeuse  
**Actualités**  
APCAL 2018



**16**  
RÉGLEMENTATION  
Marc Hengen  
Cybersecurity  
& **IDD**

**20**  
MARCHÉ  
Groupe Foyer  
**L'Assurance**  
**Santé Groupe :**  
avantages et enjeux

**22**  
DOSSIER SPÉCIAL  
**Cybersecurity & IDD**  
accompagner les courtiers  
dans leurs nouveaux défis

P.22 **Les documents PRIIPs.**  
*Generali Luxembourg*  
P.24 **Demystifying the Insurance**  
**Distribution Directive.**  
*Lombard*

**26**  
FOCUS AML  
Thierry Pouliquen  
**A la recherche**  
du bénéficiaire effectif

**28**  
MARCHÉ  
Alessandro Quero  
**La prévoyance**  
de la clientèle privée

**30**  
MARCHÉ  
Jérôme Wiwinius  
**Régimes**  
**complémentaires**  
de pension

Rédacteur en chef : Giulia Gandolfini - Coordination : Giulia Gandolfini, Sara Poza -  
Équipe éditoriale : Martial Beguin, Vincent Demeuse, Marc Gouden, Marc Hengen,  
Valérie Mariatte-Wood, Myriam Nihant, Thierry Pouliquen, Alessandro Quero, Vincent Rolin,  
Steven Veloso, Sébastien Veynand, Jérôme Wiwinius - Powered by : 360Crossmedia -  
relations@360crossmedia.com - Cover photo : © DR - Tirage : 500 copies

LOMBARD  
INTERNATIONAL  
ASSURANCE



# Expertise in *partnership.*

In uncertain times and with ever-changing regulations, our expertise and knowledge – combined with yours – can create holistic solutions for your clients whatever their financial situation.

Discover more at [www.lombardinternational.com](http://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

Chers Confrères, chers Partenaires.  
Cette 5<sup>ème</sup> édition du magazine de l'APCAL ouvre les portes de notre désormais incontournable journée du courtage. Il était par conséquent cohérent d'en reprendre au travers de cette édition les thèmes majeurs qui viendront ponctuer cette journée.

À la lecture de cet édito, IDD et GDPR auront déjà laissé leur empreinte sur le marché et nous subirons les revers et les obstacles de leurs mises en application.

L'envoi fastidieux d'une documentation précontractuelle claire, concise et répondant aux exigences réglementaires sans impacter la fluidité de la relation commerciale relève de l'exploit d'équilibriste !

Misons sur l'efficacité de la transparence et la mise en exergue, au travers de ces nouveaux processus des conseils avisés de notre profession.

Autre thème majeur repris dans cette édition la nouvelle loi sur les régimes complémentaires de pension fraîchement votée le premier août venant redéfinir les contours structurels du second pilier.

La grande nouveauté portée par cette loi reste l'opportunité offerte aux indépendants et professions libérales d'accéder au saint graal des RCP leur permettant ainsi de se constituer, tel le sens commun, un capital retraite à des conditions avantageuses.

Les assureurs se préparent depuis plusieurs mois à cette ouverture annoncée et de nombreuses solutions viennent fleurir le marché afin de répondre aux demandes dont les courtiers se font déjà l'écho.

Vous souhaitant une excellente lecture...

**Catherine Lesourd**  
*Présidente de l'APCAL*



© DK

# LES DOCUMENTS-TYPE proposés par l'APCAL

L'APCAL met à la disposition de ses membres (contre paiement) des documents-type (pour les activités « vie » et « non-vie ») visant à faciliter la mise en œuvre concrète, par ses membres, des obligations d'information et de conseil. Il s'agit de documents-type qui nécessitent, au niveau de chaque membre, une adaptation et une implémentation,

afin de tenir compte de la situation concrète du courtier concerné et du marché auquel le courtier s'adresse (les documents n'étant conçus dans cette première phase que pour le marché luxembourgeois).

La documentation se compose des éléments suivants :

POUR ASSURANCES NON-VIE	POUR ASSURANCES VIE
<p><b>1. Document d'information courtier, avec annexes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Conditions générales de courtage</li> <li>■ Notice vie privée du courtier (non fournie dans les documents-types)</li> </ul> <p><b>2. Document d'analyse des exigences et besoins du client :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Pour clients « professionnels »</li> <li>■ Pour clients « particuliers »</li> </ul>	<p><b>1. Document d'information courtier, avec annexes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Conditions générales de courtage</li> <li>■ Notice vie privée du courtier (non fournie dans les documents-types)</li> </ul> <p><b>2. Document d'analyse des exigences et besoins du client</b></p> <p><b>3. Mandat de communication d'informations</b></p> <p><b>4. Document pour changement d'intermédiaire</b></p>

## CONTENU DES DOCUMENTS-TYPES

### 1.1. Document d'information courtier

Le document existe pour l'activité « non-vie » et l'activité « vie ».

- La section I (« Vos coordonnées »), vise à recueillir les informations d'identification de base du futur client.
- La section II (« Qui sommes-nous ? ») fournit les informations obligatoires sur le courtier.
- La section III (communications) vise à détailler les modes de communication avec le courtier.
- La section IV (services) décrit les services que le courtier preste.
- La section V (plaintes) fournit les renseignements obligatoires en matière de plaintes des clients.
- La section VI (indépendance) vise à rencontrer les obligations en matière d'information sur l'indépendance du distributeur.

- La section VII (rémunérations) donne les informations minimales requises en la matière.
- La section VIII (données personnelles) est optionnelle et vise à intégrer dans un seul document, les obligations d'information aussi bien IDD que GDPR.
- La section IX (déclarations) vise à recueillir la confirmation du client sur le fait :
  - qu'il a reçu les conditions générales et la notice vie privée ;
  - qu'il marque son accord sur les conditions générales ;
  - qu'il dispense le courtier de ses obligations de secret professionnel (cf. conditions générales).
- Les conditions générales annexées sont une proposition générale de l'APCAL. Il est évidemment libre à chaque courtier de faire usage de ses propres conditions contractuelles.

### 1.2. Document d'analyse des exigences et besoins (non-vie)

Le document existe en deux versions : l'une pour les clients « particuliers » et l'autre pour les clients « professionnels ».

- La section I (identification du client) permet au courtier d'identifier le client (selon son processus interne : nom, n°, ...) et ensuite de mettre à jour les données client dont il dispose déjà.
- La section II (conseil) permet au client de renoncer au conseil pour une assurance donnée.
- La section III (exigences et besoins) vise à poser au client les questions pertinentes en vue de pouvoir déterminer ses exigences et besoins.
- La section IV (conseil) permet au courtier d'exposer d'abord son analyse des exigences et besoins du client et ensuite de fournir son conseil.
- La section V (choix du client) contiendra le choix final du client : soit il suit le conseil donné par le courtier, soit il exprime expressément souhaiter une autre assurance que celle qui est conseillée.
- La section VI (autres besoins) est purement optionnelle. Elle vise à donner une certaine ouverture commerciale au courtier, pour éventuellement par la suite, faire avec le client une analyse plus générale de ses besoins en assurances.

### 1.3. Document d'analyse des exigences et besoins (vie)

- En début de document le courtier peut identifier le client (selon son processus interne : nom, n°, ...).
- La section « fourniture de conseil » permet au client de renoncer au conseil pour une assurance donnée.
- La section I (identification des parties) permet de préciser qui seront le(s) preneur(s), assuré(s) et bénéficiaire(s) du contrat, éventuellement par une simple mise à jour des données déjà reçues du client dans le cadre du document d'information.
- La section II (exigences et besoins) vise à poser au client les questions pertinentes en vue de pouvoir déterminer ses exigences et besoins, son expérience et ses objectifs d'investissement.
- La section III (conseil) permet au courtier de conseiller soit plusieurs produits qu'il estime

adéquats de manière équivalente (option A), soit un seul produit (option B).

- La « déclaration d'adéquation » est l'élément central du conseil donné : elle doit permettre au client (mais également à une autorité de contrôle ou à un tribunal) d'apprécier en quoi le ou les produits conseillés, de même que le profil d'investissement et les actifs sous-jacents sélectionnés, sont en adéquation avec les réponses fournies par le client aux différentes questions.
- La section IV (choix du client) contiendra le choix final du client : soit il suit le conseil donné par le courtier, soit alors il exprime expressément souhaiter tel contrat d'assurance.

Commissions Vie et Non-Vie de l'APCAL  
et Marc Gouden

Avocat au Barreau de Bruxelles  
Avocat à la Cour (Luxembourg)



# AXA protège la vie digitale DE SES CLIENTS

La protection de l'identité et de la réputation d'une personne n'est plus une préoccupation réservée aux personnalités publiques, aux stars ou aux célébrités. Cela devient un enjeu pour tous car même si vous ne publiez rien sur vous sur Internet, même si vous n'avez pas d'ordinateur ou pas de connexion Internet, votre famille, vos amis, votre entourage peuvent publier des contenus (texte ou image) en vous citant nominativement.

Votre marque personnelle existe sur Internet quoi que vous fassiez et elle devient une co-construction entre vous et votre entourage.

Si vous ne vous souciez pas de votre réputation numérique, d'autres le font. Les médias sociaux sont de plus en plus consultés afin de rechercher des informations sur des personnes.

Cette pratique est devenue si courante qu'on emploie l'expression « googliser ou googler quelqu'un ».

Dans ce contexte, AXA a développé une garantie e-protection, qui offre à ses clients une couverture optimale face aux différents risques liés à Internet dans le cadre de leur vie privée tels que : usurpation d'identité, utilisation frauduleuse des moyens de paiement, e-réputation, litige avec un e-commerçant à la suite d'un achat (bien ou service) en ligne.

AXA préserve ainsi les droits de ses clients



Vincent Rolin

dans leur vie digitale et entreprend toutes les démarches pour la réparation du dommage causé en cas de litige.

AXA va même encore plus loin en cas de litige avec un e commerçant en remboursant directement l'assuré du préjudice subi dès lors que les démarches amiables ou judiciaires engagées pour la défense des intérêts juridiques de l'assuré n'aboutissent pas (ex : disparition / faillite du e-commerçant).

De même, en cas d'atteinte à l'e-réputation, AXA va payer directement les frais de nettoyage / noyage des informations compromettantes pour la réputation de l'assuré.



« AXA a développé une garantie e-protection, qui offre à ses clients une couverture optimale face aux différents risques liés à Internet. »

Vincent Rolin

© DK

L'atteinte à l'e-réputation désigne les atteintes portées à la vie privée et aux données à caractère personnel de l'assuré sur les sites internet, telles que la diffamation, la calomnie, l'injure ainsi que toute divulgation d'informations personnelles portant atteinte à la vie privée de l'assuré au moyen d'une photographie, d'un écrit, d'une vidéo, d'une déclaration publiée sur un blog, forum de discussion, réseau social, site web, ...

La calomnie et/ou la diffamation consiste en une allégation ou imputation d'un fait qui porte atteinte à l'honneur ou à la considération de la personne auquel le fait est imputé.

L'injure correspond à une expression outrageante, terme de mépris ou invective, se distinguant de la diffamation en ce qu'elle ne renferme l'imputation d'aucun fait.

L'atteinte à la vie privée et aux données à caractère personnel peut notamment porter sur les données sensibles (la vie sentimentale, la santé, l'origine ethnique, ...) ainsi que les droits de personnalité de l'assuré (droits à l'image, ...).

Vincent Rolin

Area Manager Courtiers  
AXA Assurances Luxembourg



# Les formations

# DE L'APCAL

Parmi les missions que s'est fixé l'APCAL, la formation en est un des piliers.

Pour cette raison, l'association est agréée comme institut de formation au Grand-Duché de Luxembourg et toute formation APCAL délivre un certificat de présence accepté par le Commissariat aux Assurances.

Pour mieux faire face aux défis actuels du métier de courtier en assurance, il faut continuellement rester informé et formé ; l'implémentation d'IDD obligera de plus chaque courtier à suivre un minimum d'heures de formation par an. Comme vous le savez, le métier de courtage en assurances est caractérisé par un grand nombre d'activités différentes. Par conséquent, notre activité de formation est dirigée vers nos membres, mais également vers toute société ou personne travaillant ou ayant un lien avec le monde de l'assurance.

Le programme que nous mettons en œuvre chaque année vise à intéresser l'ensemble des courtiers de la place en organisant des formations générales, des formations spécifiques métier, des formations à caractère plus fiscale ou réglementaire avec pour quadruple but :

- de se conformer à la réglementation ;
- d'actualiser ses connaissances ;
- d'approfondir ses acquis ;

- de développer ses compétences et de nouveaux savoirs pour rester compétitif.

Nous sommes fiers de communiquer que, au premier semestre 2018, l'association a enregistré 229 participants aux différentes formations.

Pour 2019, nous allons continuer à offrir ce même type de diversité (dont un aperçu peut être trouvé dans le tableau de droite) mais aussi une nouveauté : un cycle de formation autour du thème de l'assurance vie en LPS.

Vous trouverez dans la page de droite les premières modules du cycle LPS pour l'année 2019.

« Au premier semestre 2018, l'association a enregistré 229 participants aux différentes formations. »

## CATALOGUE DE FORMATION 2019 ASSURANCE VIE EN LIBRE PRESTATION DE SERVICES

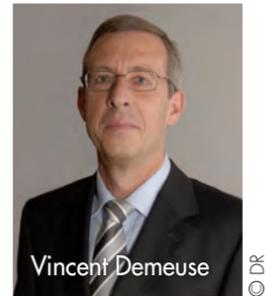
THÈME	OBJECTIF DE LA FORMATION <i>Public Cible</i>	DÉTAIL DE LA FORMATION
INTRODUCTION À LA LPS VIE Approche Business	PANORAMA DE L'ASSURANCE VIE EN LPS LUXEMBOURGEOISE DANS LE BUT D'UNE COMPRÉHENSION GLOBALE ET D'UNE UTILISATION PRATIQUE  <i>Nouvel employé de société de courtage, de compagnie d'assurance vie, de banque ou de société de conseil ou d'audit, d'avocat, prestant dans le domaine de l'assurance vie</i>	Spécificités de l'Assurance Vie Luxembourgeoise ■ Activité (LPS) ■ Droits Concernés ■ Fonds Internes ■ Triangle de Sécurité  Les produits et les sous-jacents (LC 15/03) ■ Fonds à taux garantis (Réassurance, Loi Sapin II) ■ Fonds externes ■ Fonds Internes Collectifs ■ Fonds Internes Dédiés ■ Fonds d'Assurance Spécialisés  La mise en place d'un contrat ■ Souscription (Documentation, AML) ■ Relations avec tiers (Intermédiaires, partenaires, gestionnaires, banques dépositaires)  Les canaux de distribution (Direct, Agents, Courtiers) Le fonctionnement des compagnies La tarification (Cartographie des frais)
TRAITEMENT FISCAL DE L'ASSURANCE VIE EN BELGIQUE	CONNAISSANCE GLOBALE DE L'ENVIRONNEMENT LÉGAL ET FISCAL BELGE APPLIQUÉE À L'ASSURANCE VIE  <i>Toute personne désirant utiliser le contrat d'assurance vie auprès de résidents belges</i>	Les principaux textes, les instances Les spécificités légales (déclarations, traitement du bénéficiaire, insaisissabilité, supports financiers) Les principes de fiscalité (Sur prime, au cours du contrat, sur prestations) La comparaison fiscalité portefeuille titre vs contrat d'assurance vie Les principales options d'ingénierie patrimoniale
TRAITEMENT FISCAL DE L'ASSURANCE VIE EN FRANCE	CONNAISSANCE GLOBALE DE L'ENVIRONNEMENT LÉGAL ET FISCAL FRANÇAIS APPLIQUÉE À L'ASSURANCE VIE  <i>Toute personne désirant utiliser le contrat d'assurance vie auprès de résidents français</i>	Les principaux textes, les instances Les spécificités légales (déclarations, traitement du bénéficiaire, insaisissabilité, supports financiers) Les principes de fiscalité (Au cours du contrat, sur prestations) La comparaison fiscalité portefeuille titre vs contrat d'assurance vie Les principales options d'ingénierie patrimoniale

Les dates de déroulement des formations sont disponibles sur [www.apcal.lu](http://www.apcal.lu) – [info@apcal.lu](mailto:info@apcal.lu)

Membres APCAL Cotisation : 300 €	Membres APCAL Cotisation : 600 €	Membres APCAL Cotisation : 900 €	Non Membres
3 places gratuites*	6 places gratuites*	9 places gratuites*	150 € par formation
*Prix pour places supplémentaires aux formations : 100 €			

# ACTUALITÉS

## APCAL 2018



Vincent Demeuse

© BK

### LOBBYING APCAL



Les actions de lobbying au niveau politique et du CAA en vue de modifier le projet de loi transposant la directive IDD (projet de loi 7215) ont été poursuivies tout au long de l'année. Edouard Georges, Président de la Commission IARD, a en outre analysé l'avis du Conseil d'état et les amendements parlementaires sur le projet de loi, et communiqué à la Chambre de Commerce les remarques de l'APCAL. Il a à nouveau argumenté dans ses commentaires pour l'introduction d'un statut d'intermédiaire souscripteur et pour la réduction/l'assouplissement des règles relatives aux assises financières.

« L'activité de formation professionnelle continue connaît toujours autant de succès, grâce à des thèmes qui couvrent tous les aspects du métier de courtier en assurances. »

### AML

**Le groupe de travail AML de la Commission Vie a pour sa part finalisé un « scoring » simplifié pour les courtiers à soumettre à l'approbation du Commissariat aux Assurances. Le groupe de travail a également travaillé sur l'interprétation de la 4<sup>ème</sup> directive AML en matière de conformité fiscale, en vue de mettre en place un « set de guidelines » pour l'évaluation et le traitement du risque de fraude fiscale entraînant le cas échéant une déclaration de soupçon à la CRF.**



**AME**   
Life Lux

Votre avenir entre de bonnes mains

## VOTRE PARTENAIRE EN GESTION DE PATRIMOINE

Chaque jour, nous construisons avec vous un partenariat solide et durable car *la satisfaction de vos clients est notre priorité.*

**Et si nous en discussions ?**

Atrium Business Park | rue du Puits Romain 41 | L-8070 BERTRANGE | T. (352) 47 46 93 | [amelife@ame.lu](mailto:amelife@ame.lu) | [www.amelife.lu](http://www.amelife.lu)

AME Life Lux SA est une compagnie d'assurances vie de droit luxembourgeois depuis 1989 filiale à 100% de Covéa en France (Société de groupe d'Assurance Mutuelle réunissant GMF, MAAF et MMA). Notre vision à long terme nous mène à faire évoluer le concept de l'assurance vie en tant qu'outil de prévoyance vers un outil de gestion et de planification financière dans une logique de transmission de patrimoine. Notre philosophie mutualiste nous conduit à mener notre activité de manière responsable et prudentielle tout en focalisant sur la satisfaction totale de nos assurés. Pour plus d'informations sur nos produits, n'hésitez pas à visiter notre site internet [www.amelife.lu](http://www.amelife.lu). Vous pouvez également nous contacter par courriel [amelife@ame.lu](mailto:amelife@ame.lu) ou par téléphone au (352) 47 46 93. SA au capital de 16.000.000 € - RCS Luxembourg B30566 / Entreprise d'assurances agréée le 22 décembre 1989.



© DR

## DOCUMENTS PRÉCONTRACTUELS IDD

Le groupe de travail de la Commission Vie a retravaillé tous les documents précontractuels mis à la disposition des membres APCAL dans le passé en vue de les adapter à IDD, et la Commission IARD a élaboré de son côté des documents tout à fait spécifiques, en différenciant notamment l'analyse des besoins pour « particuliers » de celle des « professionnels ».

L'ensemble de ces documents a été soumis pour révision finale à Me Marc Gouden, avocat conseil de l'APCAL. Les documents précontractuels luxembourgeois Vie et IARD ont ainsi pu être présentés et expliqués lors d'une séance de formation spécifique en juin. Ces documents génériques que chaque membre devra adapter à sa situation personnelle, sont accompagnés d'une notice explicative rappelant sur quels points les documents-type rencontrent les exigences d'IDD, et expliquant le fonctionnement des documents.

Pour ce qui concerne la distribution en assurance vie LPS, ces documents vont être déclinés et traduits suivant les pays avec leur version « onboarding » (transfert de courtage) pour les pays suivants : France, Belgique, UK, Portugal, Espagne, Italie, Allemagne.

L'ensemble de ces documents précontractuels compatibles IDD sont mis à la disposition de toute personne intéressée moyennant paiement en fonction du statut (membres APCAL ou non).

## ACTIVITÉS DIVERSES

Des réunions de coordination avec tous les assureurs locaux IARD ont été organisées au printemps dernier, et les représentants de la Commission IARD ont ainsi pu constater leur volonté de continuer à utiliser le courtage comme canal de distribution.

Le site internet de l'APCAL ([www.apcal.lu](http://www.apcal.lu)) a été totalement refait, et reprend notamment dans sa partie publique des actualités, et un agenda des événements, et dans sa partie réservée aux membres, une base documentaire avec une possibilité de recherche par mots clés.

Enfin l'activité de formation professionnelle continue connaît toujours autant de succès, grâce à des thèmes qui couvrent tous les aspects du métier de courtier en assurances.

# LA MONDIALE EUROPARTNER the preferred Wealth Management solutions provider in Europe



**AG2R LA MONDIALE**

Épargne et  
Clientèle  
Patrimoniale

[lamondiale.lu](http://lamondiale.lu)



Journée du courtage APCAL 2018

# CYBERSECURITY ET IDD

## La vision de l'ACA

« Les nouvelles exigences de formation continue minimales garantissent aux clients des interlocuteurs d'assurance bien (in)formés. »

Marc Hengen



La journée du courtage luxembourgeois est organisée quelques jours après l'entrée en vigueur de la nouvelle loi transposant au Luxembourg la Directive européenne dite IDD. Coïncidence ? peut-être, mais certainement date importante pour tous les professionnels de la distribution d'assurance. Les travaux de préparation de la directive IMD2 devenue IDD en cours de route se sont étirés sur plusieurs années. La directive adoptée reste une directive dite d'harmonisation minimale : elle permet donc à chaque Etat membre de tenir compte dans la transposition des spécificités nationales et notamment des habitudes des clients finaux et des canaux de distribution d'assurance existants.

Une avancée majeure consiste en l'instauration du level playing field entre différents canaux de distribution, tout en conservant des particularités propres à chaque canal. Les nouvelles exigences de formation continue minimales garantissent aux clients des interlocuteurs d'assurance bien (in)formés. Avec les documents produits standardisés et l'analyse des besoins p.ex. la distribution évoluera et demande des adaptations tant de la part des assureurs que des courtiers. La cybersecurity impacte à double titre les activités d'assurances :  
■ Les acteurs du secteur d'assurance sont également des victimes potentielles d'attaques « cyber ». La menace permanente doit être traitée à l'aune du risque

qu'elle présente. Par ailleurs les autorités de surveillance sont en train de s'occuper du sujet de la sécurité informatique au sens large et la thématique prendra donc une dimension également prudentielle.  
■ Les acteurs du secteur d'assurance sont particulièrement bien placés pour offrir des nouvelles solutions d'assurance pour certains dommages causés par la criminalité cyber.

Je tiens à féliciter l'APCAL pour l'organisation de la journée du courtage et souhaite à tous les participants des discussions enrichissantes.

Marc Hengen  
Administrateur Délégué de l'ACA

# Les membres


# de l'association


## Bienvenue aux nouveaux membres

--	--	--	--



# L'ASSURANCE SANTÉ GROUPE : Avantages et enjeux pour l'entreprise !

**L'Assurance Santé Groupe,  
un outil fort intéressant  
pour les chefs d'entreprise.**

## **Motiver et fidéliser ses équipes**

Proposer aux salariés une couverture santé adaptée à leurs besoins est un engagement social fort. Il fidélise les collaborateurs en leur donnant accès aux meilleurs soins dans toute l'Europe tout en leur permettant de limiter leurs dépenses de santé et celles de leur famille. L'entreprise peut négocier les tarifs et les services en fonction du nombre de personnes à couvrir.

« Chaque employé aura droit à cette couverture, peu importe sa situation de santé. »

La mise en place d'un plan complémentaire santé en entreprise fait désormais partie intégrante d'un dialogue social constructif. Il apporte également aux salariés frontaliers et nouveaux arrivants étrangers une couverture complète et sans rupture avec leurs pratiques d'assurance locales. Une complémentaire santé de qualité contribue à construire, au sein de l'entreprise, une image sociale positive.

## **Optimisation fiscale et valorisation du package salarial**

Pour les salariés, la complémentaire santé d'entreprise est plus avantageuse qu'une complémentaire souscrite à titre privé. L'employeur prenant en charge les cotisations, l'employé bénéficie d'un allègement de son budget assurance et donc d'une revalorisation indirecte de son pouvoir d'achat. Par ailleurs, les garanties proposées sont très étendues (médecines douces, lunettes et lentilles, voyage à l'étranger, etc.) et offrent une couverture complémentaire à l'assurance maladie légale. Aucun questionnaire médical n'est demandé et aucun délai d'attente n'est requis. Chaque employé aura droit à cette couverture peu importe sa situation de santé ce qui constitue un avantage certain. Autre avantage non négligeable : la complémentaire santé d'entreprise peut permettre au salarié de couvrir, selon les mêmes conditions, les membres de sa famille (enfants mais aussi conjoint, partenaire légal et parfois concubin), moyennant le paiement d'une cotisation dont le coût peut être ou non partagé avec l'employeur.

En outre, les cotisations financées par le salarié peuvent, le cas échéant, être déduites de son impôt sur le revenu.

## **Etre accompagné dans cette démarche permet de s'appuyer sur des conseils de professionnels**

Spécialiste des grands comptes et conseiller neutre vis-à-vis des compagnies d'assurances, le courtier a la mission d'identifier pour l'entreprise les meilleures garanties au meilleur prix pour mettre en œuvre un plan complémentaire santé. Il a pour mission de trouver des solutions ingénieuses pour répondre aux besoins, en constante évolution, de son client.

En plus d'être une aide précieuse dans la recherche et la mise en place d'une complémentaire santé, il est également l'expert pour renégocier une solution santé collective existante grâce à son savoir-faire technique, créatif et indépendant.

## **Foyer, un acteur de référence et un partenaire d'excellence pour le courtage grands comptes**

De nombreux intermédiaires locaux et internationaux sont notamment partenaires de la compagnie d'assurance Foyer. Grâce à sa connaissance approfondie du marché et à sa faculté à répondre aux exigences les plus diverses de sa clientèle, le Groupe Foyer est devenu, au fil de son histoire, le leader incontesté du marché national.

### **GROUPE FOYER – EQUIPE SANTÉ GROUPE**

**Martial BEGUIN**  
Responsable Commercial  
Employee Benefits

**Myriam NIHANT**  
Sales Manager EB Santé Groupe

**Steven VELOSO**  
Sales Support EB Santé Groupe

# Les documents PRIIPs

État des lieux fait par Generali Luxembourg  
après 6 mois de mise en production.

## Mise en conformité...

Le règlement PRIIPs est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2018 avec pour objectif d'accroître la protection de l'investisseur de détail en augmentant la transparence sur les produits d'investissement packagés de détail et fondés sur l'assurance.

La mise en œuvre de la réglementation PRIIPs s'est avérée être un exercice difficile : calendrier serré malgré le report d'un an, retard dans la publication des textes d'interprétation, complexité de la déclinaison opérationnelle, nombre d'acteurs impliqués, quantité de documents à produire...

Dans ce contexte, nous nous félicitons d'avoir pu mettre à la disposition de nos partenaires et de leurs clients, l'ensemble des documents exigés par cette nouvelle réglementation, dans les délais et formats requis.

## ... à Luxembourg

Nous constatons cependant que l'application de la réglementation est loin d'être « harmonisée » sur le marché luxembourgeois.

Les pratiques et interprétations divergent à différents égards : approche documentaire, durées de détention recommandées, méthodes de calcul des coûts, univers d'actifs pris en compte pour les

calculs, affichage des données et notamment des coûts, modalités de remise et/ou de mise à disposition des documents, exigences imposées aux distributeurs, ...

Nous gardons à l'esprit que l'objectif premier de PRIIPs est de permettre à un client de comparer les solutions offertes par différents assureurs vie. Nous aspirons ainsi à une convergence tant méthodologique que qualitative pour les opérateurs vie luxembourgeois.

## Les enjeux après l'entrée en application de la réglementation

Vis-à-vis de nos partenaires gestionnaires, la collecte de données est le principal challenge. Nous avons d'ailleurs alloué des ressources à cette fin et travaillons toujours sur la fluidification du processus.

Nos partenaires distributeurs sont les plus impactés : ce sont eux qui doivent expliquer à leurs prospects le contenu des différents documents d'information que nous réalisons dans le cadre de PRIIPs. Compte tenu de la nouveauté et des pratiques différentes d'un assureur à l'autre, l'exercice est extrêmement délicat.

Nous avons tenté de les alimenter en informations le plus en amont possible et de la manière la plus pragmatique possible. Pour ce faire, nous avons constitué une équipe dédiée qui est à leur disposition.

Les processus opérationnels doivent permettre l'admission de nouveaux produits et options sous-jacentes de façon réactive afin de ne pas freiner la commercialisation de nouveaux produits.

Sébastien Veynard

Directeur Général Generali Luxembourg

« Vis à vis de nos partenaires gestionnaires, la collecte de données est le principal challenge. »



# Demystifying the Insurance Distribution Directive: WE HAVE A LIFT-OFF

With the Insurance Distribution Directive (IDD) that came into force in most EU Member States just a few days ago, on 1 October, distributors have no doubt spent these last weeks running final checks to assess their readiness, and in particular, four key requirements

## 1. Organisation and registration

### Distributors will need to:

- Have identified whether authorisation or registration requirements applicable in their Member State of residence or establishment have changed with IDD.
- Appoint a person responsible for the distribution of products.
- Review their PI cover arrangements (new limits) and ensure they are familiar with any “general good rules” applicable in the country of residence of their clients or country where they provide their services.
- Ensure that their relevant people benefit from a minimum of 15hrs of training per annum on the topics identified by the regulatory authority of their country of residence or establishment.

## 2. Product oversight and governance (POG)

### Distributors will need to:

- Ensure that they have written procedures detailing how they will obtain all appropriate information regarding the products they distribute

for newly developed and substantially modified products from their chosen product manufacturers.

- Ensure that their distribution strategy fits the target market and provide information back to the manufacturer, to monitor that their products are effectively distributed within the target market.
- Alert the manufacturer if they become aware of any product-related circumstances, which may negatively affect consumers.

## 3. Conflicts of interest and inducements

### Distributors will need to:

- Introduce or update their conflict of interest governance, in particular to disclose any circumstances creating a conflict of interest, which they are unable to manage or prevent to their clients.
- Assess every monetary or non-monetary advantage they either pay to, or receive from third parties, in order to ensure that such advantages do not have a detrimental impact on the quality of the service provided to their customers or prevent distributors from acting honestly, fairly and professionally in accordance with the best interests of their clients.
- Review their remuneration policy to prevent potential damage to customers’ interests.

## 4. Clients’ demands and needs and suitability assessment

### Distributors will need to:

- Have identified which jurisdictions they operate in (either from a Home State or Host

State perspective) have made the provision of advice (defined as a personal recommendation) compulsory for insurance-based investment products (IBIPs).

- Capture the demands and needs of the client - they will need to assess the suitability of the product when they distribute an IBIP on an advised basis.
- Ensure that they provide the client with a suitability statement containing an outline of the advice given and agree with the client whether a regular suitability review will be provided during the life of the policy.
- Ensure that the product is appropriate for the client for cases when no advice is given.
- Capture in writing the terms and costs of the service they will provide to clients, and provide periodic communications to customers including, where applicable, the costs associated with the transactions and services undertaken on behalf of the client.

Achieving IDD readiness is a significant undertaking for many distributors and cross-border practitioners will have to factor in “general good” requirements on top of the implementing law of their country of residence or establishment. Some of the requirements above could be subject to more stringent national rules.

In order to meet such requirements and grow sustainably in a post-IDD world, related insurance industry players must invest significantly in expert resources, systems and processes. For large players, such investments must be made wisely to provide the desired impact across their value chain, while for smaller firms such investments could be challenging to make, putting pressure on their business models.



Valérie Mariatte-Wood © DK

« In order to meet such requirements and grow sustainably in a post-IDD world, related insurance industry players must invest significantly in expert resources, systems and processes. »

As the largest pan-European provider of wealth solutions via unit-linked life insurance, at Lombard International Assurance we are at the forefront of the implementation of IDD in Luxembourg. We have gathered extensive knowledge of the IDD-ready distribution framework of many European countries. We work hand in hand with our distribution partners to ensure that our mutual clients benefit from sound specialist insight in respect of their wealth planning and portability needs.

Valérie Mariatte-Wood, LL.M.  
Associate Director  
Head of Regulatory Affairs  
Lombard

# À la recherche DU BÉNÉFICIAIRE EFFECTIF

Le droit de l'anti-blanchiment connaît une année d'intense activité, avec comme point d'orgue l'adoption, cet été, de deux projets de loi : Le projet n° 7287, qui emporte une réforme majeure de la Cellule de Renseignement Financier, et le projet n° 7216A qui est l'un des multiples textes de transposition de la 4<sup>ème</sup> directive anti-blanchiment. Ce dernier projet, devenu la loi du 10 août 2018 relative aux informations à obtenir et à conserver par les fiduciaires<sup>1</sup> à propos des bénéficiaires effectifs, a été en partie adopté dans la précipitation afin d'échapper à la procédure d'infraction initiée par la Commission Européenne pour défaut de transposition de la 4<sup>ème</sup> directive. Cette loi est inutile et inopérante dans la mesure où les professionnels agissant comme fiduciaires étaient déjà soumis à l'obligation d'identifier les bénéficiaires effectifs des personnes morales, trusts, ou fondations dans le cadre de la loi anti-blanchiment du 12 novembre 2004 (ci-après la « Loi AML »). En outre, les fiduciaires ne peuvent pas encore se déclarer auprès d'un registre qui est actuellement inexistant car il ne sera mis en place qu'avec la deuxième partie du projet de loi.

Depuis le 18 février 2018, la Loi AML prévoit une nouvelle définition du bénéficiaire effectif. La législation va au-delà de la notion de client et exige que le professionnel connaisse réellement la personne pour qui il agit en définitive : il s'agit d'une ou plusieurs personnes physiques qui en dernier lieu, directement ou indirectement, possèdent

ou contrôlent, en fait ou en droit, une personne morale ou une construction juridique. Les associés ou actionnaires titulaires d'au moins 25% des droits dans une société sont présumés bénéficiaires de la personne morale et doivent à ce titre être identifiés. Mais l'obligation de vigilance ne peut se limiter à ce seuil de propriété car la notion de contrôle est plus large que la notion de propriété. Une personne peut, dans certaines circonstances, être bénéficiaire effectif même si les seuils de participation ou de contrôle tels qu'indiqués par la Loi AML ne sont pas atteints<sup>2</sup>. La Loi AML requiert des professionnels qu'ils soient flexibles avec ce seuil et qu'ils vérifient si un autre actionnaire possédant moins de parts ou un tiers exerce un contrôle de droit ou de fait sur la direction de la société ou de la personne morale. Il est déjà acquis que les professionnels ne pourront pas exclusivement se fier aux registres de bénéficiaires effectifs dont la mise en place a été repoussée, par la 5<sup>ème</sup> directive anti-blanchiment du 30 mai 2018, au début de l'année 2020.

1. Les fiduciaires sont les personnes agissant sur base d'un contrat fiduciaire soumis à la loi modifiée du 27 juillet 2003 relative aux trusts et aux contrats fiduciaires. Le fiduciaire est défini comme étant une personne qui agit dans le cadre d'une fiducie et sous les conditions déterminées par les parties devenues propriétaire des biens formant le patrimoine fiduciaire.  
2. Le GAFI et le Groupe Egmont ont publié un document remarquable sur ce sujet (« Concealment of beneficial ownership », 18 juillet 2018)

« La législation va au-delà de la notion de client et exige que le professionnel connaisse réellement la personne pour qui il agit en définitive. »

**Thierry Pouliquen**  
Avocat à la cour  
Pouliquen & Carat Associés



© DR

# Répondre aux besoins DE PRÉVOYANCE de la clientèle privée



Pour la clientèle privée, préparer sa succession est une préoccupation d'autant plus légitime que les risques d'atteinte à l'intégrité du patrimoine se multiplient à la survenue du sinistre. Après analyse, 4 grandes typologies de besoins en couverture se dégagent et appellent toutes potentiellement à des décaissements conséquents. Dans ces cas de figure, l'assurance décès présente toutes les caractéristiques requises pour une prise en charge adaptée.

En premier plan, les frais directement liés à la transmission du patrimoine : garantir aux bénéficiaires les liquidités nécessaires pour couvrir notamment les droits de succession est un réel enjeu pour les clients souhaitant sécuriser leurs avoirs. Dans le même ordre de dépenses obligatoires, les impôts à acquitter sont à considérer dans l'équation. Il se peut également que des financements en cours doivent être poursuivis par les ayant droits : projets entrepreneuriaux, investissements immobiliers... dont les montants peuvent là aussi

s'avérer conséquents. A ces aspects purement financiers peuvent s'ajouter des problématiques de protection des personnes à charge ou dépendantes, qui appellent quant à elles à un autre niveau de réponse que les solutions d'épargne et d'investissement les plus répandues.

Ce besoin de prévoyance s'est en premier fait sentir sur le marché italien par le biais des intermédiaires qui ont fait remonter des informations du terrain. La Mondiale Europartner a décidé d'y répondre en élargissant son

« Disponible pour les personnes physiques et les personnes morales, le contrat permet ainsi aux sociétés d'assurer la personne clé de son business et de faciliter la transition le cas échéant. »

Alessandro Quero

offre de produits afin de proposer une assurance décès solide, en adéquation avec le profil de ses clients fortunés. La compagnie s'est ainsi appuyée sur RGA, géant mondial de la réassurance, pour lancer en septembre dernier son nouveau produit sur le marché italien, Prestigio Protection. Disponible pour les personnes physiques et les personnes morales, le contrat permet ainsi aux sociétés d'assurer la personne clé de son business et de faciliter la transition le cas échéant.

Le contrat proposé se démarque notamment par la hauteur du capital servi en cas de sinistre, en ligne avec la clientèle cible, et sa tarification, qui se veut d'autant plus concurrentielle que le style de vie du client est sain.

Du côté des services adossés au contrat, le client peut bénéficier de l'assistance d'une conciergerie médicale, déclinée en trois niveaux de prestation, allant du remboursement de frais à la prise en charge complète de l'organisation d'un examen ou d'une intervention (prise de rendez-vous avec une structure de soins conventionnée, avance d'honoraires médicaux, transports, baby-sitter...).

**Alessandro Quero**

*Chief Marketing Product and Communication Officer  
La Mondiale Europartner*

Loi du 1<sup>er</sup> août 2018 portant modification de la loi du 08.06.1999 relative aux régimes complémentaires de pension

# Quels sont les principaux CHANGEMENTS introduits par cette NOUVELLE LOI ?

La principale nouveauté introduite par cette nouvelle loi qui entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2019 est le fait d'étendre le champ d'application des régimes complémentaires de pension aux professions libérales et indépendantes. Ainsi, à partir de cette date ces derniers pourront enfin souscrire à un régime complémentaire de pension agréé et ainsi bénéficier d'avantages similaires aux salariés affiliés à une assurance pension groupe de type 2<sup>e</sup> pilier.

Concrètement, l'indépendant détermine le montant de la prime annuelle qu'il souhaite verser dans le plan de pension. La seule limite est que ce montant ne peut pas dépasser, pour le volet retraite, 20% des revenus professionnels nets.

En ce qui concerne les régimes complémentaires de pension en faveur des salariés, des changements vont également intervenir :

## 1. Réduction de la période de stage pour l'affiliation et l'acquisition de droits

La période maximum de stage pour l'affiliation et/ou l'acquisition des droits est dorénavant de 3 ans au lieu de 10 ans. Il s'agit ici de la transposition en droit luxembourgeois d'une directive européenne. Contrairement aux autres dispositions de la nouvelle loi, ce changement est entré en vigueur le 21 mai 2018. Cela signifie pour les affiliés entrés en service à partir de cette date que le délai d'attente ne peut pas dépasser trois ans.



« La possibilité de récupérer le montant de l'épargne constituée si la personne est âgée de 50 ans et plus au moment du départ de son ancien employeur n'est plus autorisée. »

Jérôme Wiwinius

Le rachat avant l'âge de la retraite ne sera possible que si :

- Le nouvel employeur du salarié est établi en dehors du Luxembourg (plus soumis à l'assurance maladie luxembourgeoise),
- Le montant des droits acquis à la date de départ est inférieur à trois fois le salaire social minimum. Actuellement ce montant ne peut pas dépasser 6 145,62 €.

Il est important aussi de mentionner que le champ d'application de la loi va être étendu aux salariés d'établissement public sans plus aucune restriction comme cela était le cas par le passé.

À côté de ces changements, la loi prévoit également de renforcer l'information des salariés et d'utiliser de nouvelles tables et taux d'actualisation pour les régimes internes et les plans en prestations définies afin de tenir compte de l'augmentation de l'espérance de vie. Ce dernier point devrait entraîner une majoration du coût de ces plans dans le futur.

Un arrêté grand-ducal doit toutefois encore préciser différents points de la nouvelle loi.

Pour les affiliés déjà en service à cette date une règle transitoire est prévue ; le délai prévu dans le règlement du plan de pension ne pourra pas s'étendre au-delà du 20 mai 2021.

## 2. Limitation de possibilités de rachat avant le départ en retraite

La possibilité de récupérer le montant de l'épargne constituée si la personne est âgée de 50 ans et plus au moment du départ de son ancien employeur n'est plus autorisée.

**Jérôme Wiwinius**  
Fondateur de Pouvoir  
Responsable Corporate,  
La Luxembourgeoise

**POUR VOS SOLUTIONS D'ÉPARGNE,**

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



Generali Luxembourg S.A.  
2b rue Nicolas Bové · L-1253 Luxembourg  
Tél (352) 27 86 26 20 · Fax (352) 27 86 26 26  
contact@generali.lu · www.generali.lu

