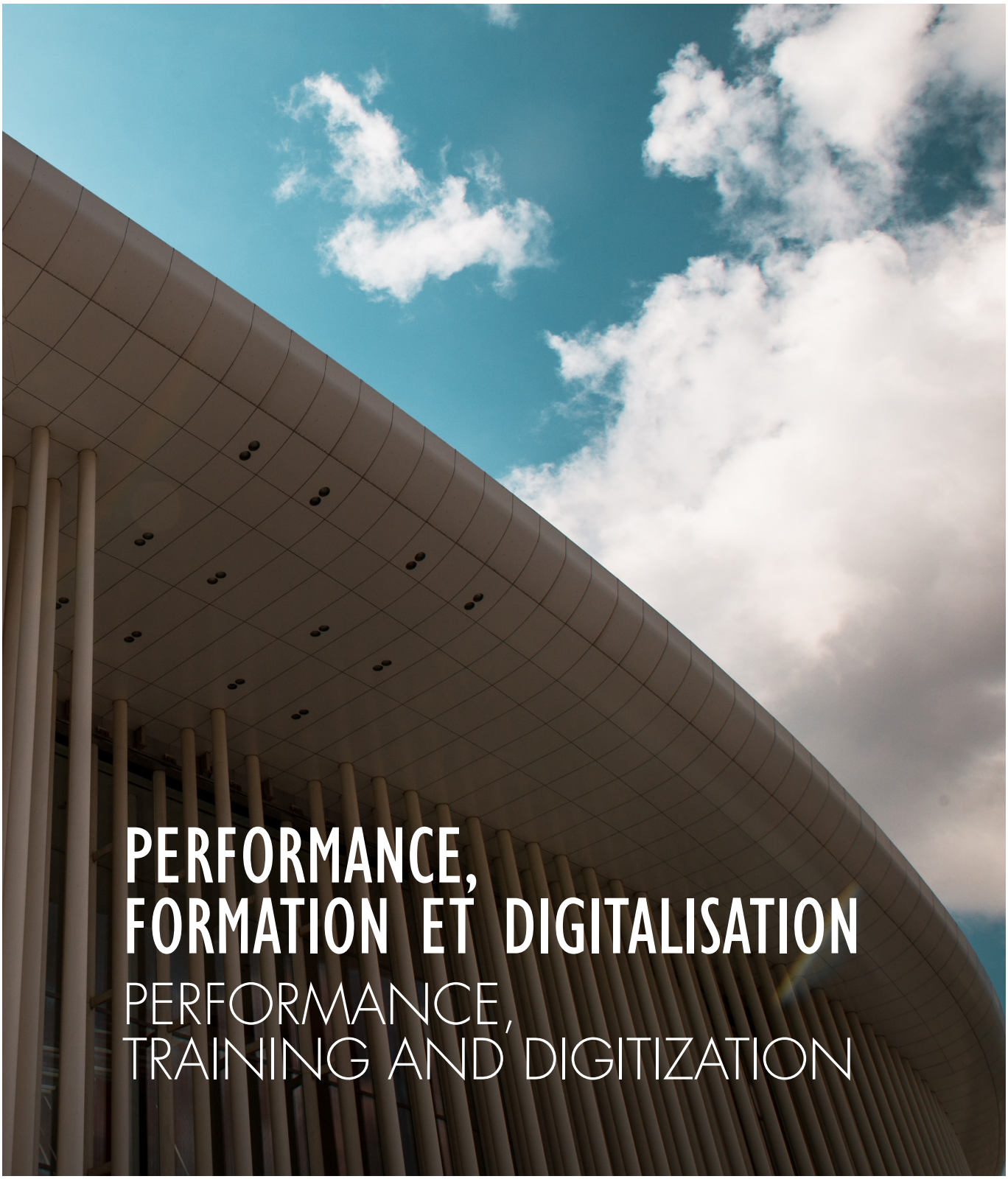
APCAL

MAGAZINE **08#**

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

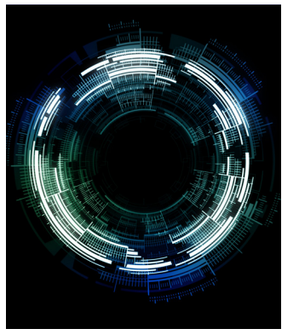


PERFORMANCE, FORMATION ET DIGITALISATION

PERFORMANCE, TRAINING AND DIGITIZATION

MARS 2020

SOMMAIRE



4

L'ASSURANCE CYBER :
une solution nécessaire pour protéger son entreprise

6

NOUVELLES EXIGENCES
de formation et de développement professionnels continus sous IDD

16

UN CONCEPT SIMPLE ET EFFICACE
pour garder du sens aux yeux des clients fortunés

18

INSURANCE INTERMEDIARIES,
are they up to some juggling?

L'ASSURANCE CYBER > 4
une solution nécessaire pour protéger son entreprise

NOUVELLES EXIGENCES > 6
de formation et de développement professionnels continus sous IDD

DÉTENIR DES ACTIFS NON COTÉS > 8
au sein de son contrat d'assurance-vie luxembourgeois

MEMBRES > 10

BIENVENUE
aux nouveaux membres

MEMBRES ASSOCIES > 12

UN NOUVEAU MEMBRE
pour l'équipe APCAL

PROGRAMME > 13
de formation APCAL 2020

TOWARDS BEST > 14
in class insurance corporate governance

UN CONCEPT SIMPLE ET EFFICACE > 16
pour garder du sens aux yeux des clients fortunés

INSURANCE INTERMEDIARIES, > 18
are they up to some juggling?

Rédacteur en chef et Coordination :
Sabine Lallier
Équipe éditoriale : Marco Caldana, Nadia Lahssak, Pierre-Michaël de Waersegger, Emmanuelle Mousel, Raphael Ciacchi, Adrien Figliola, Jean-Michel Pacaud, Jurgen Vanhoenacker, Anthony Dault, Stefan Ivanov -
Powered by : 360Crossmedia - project@360crossmedia.com
Cover photo : DR - **Diffusion :** Digitale

EDITO

Chers confrères,
chers partenaires,

Bonjour,

J'écris ce message depuis chez moi en travaillant en remote, en plein plan d'urgence lié à COVID-19.

Toutes nos habitudes ont changé et le seront probablement encore pour longtemps. Nous devrons nous habituer à un nouveau monde.

Dans cette situation, je peux vous assurer que l'APCAL agit avec une grande énergie pour nous préparer tous à la nouvelle réalité, certainement plus « virtuelle ».

Dans quelques semaines, nous pourrons vous proposer tous les services, notamment la formation, en mode d'accès à distance afin de garantir une plus grande sécurité et continuité.

En ce qui concerne le thème de l'accompagnement, en particulier dans cette phase d'extrême volatilité et d'incertitude, je voudrais confirmer l'engagement maximum de chacun d'entre nous à fournir tous les outils et le soutien que vous pouvez attendre d'une association professionnelle comme la nôtre aujourd'hui.

L'APCAL emploie désormais 3 personnes et une quatrième arrivera dans les prochaines semaines. Nous avons travaillé avec une grande attention pour insérer les personnes avec le profil « 4.0 » car nous devons tous profiter de cette urgence pour accélérer le processus de numérisation de notre activité.

Dans toutes les situations de crise, il est toujours important de générer des idées positives. Je suis relativement sûr que vous avez eu l'occasion de vérifier que bien des choses ont été négativement impactées mais que de nouvelles opportunités se sont ouvertes ou s'ouvriront.

Au nom du conseil d'administration et des collaborateurs de l'APCAL, je peux vous garantir le maximum de soutien et de support. N'hésitez pas à partager vos préoccupations, vos idées et suggestions; nous veillerons à ce qu'elles deviennent communes à nous tous.

Enfin, je vous assure que le plan stratégique continue d'être mis en œuvre et, en ce qui concerne la partie numérisation, en accéléré.

Je vous attends à la prochaine Journée du Courtage le jeudi 8 octobre 2020 et je vous invite à vous présenter nombreuses et nombreux comme candidates et candidats pour les prochaines élections.

Marco Caldana,
Président

L'ASSURANCE CYBER :

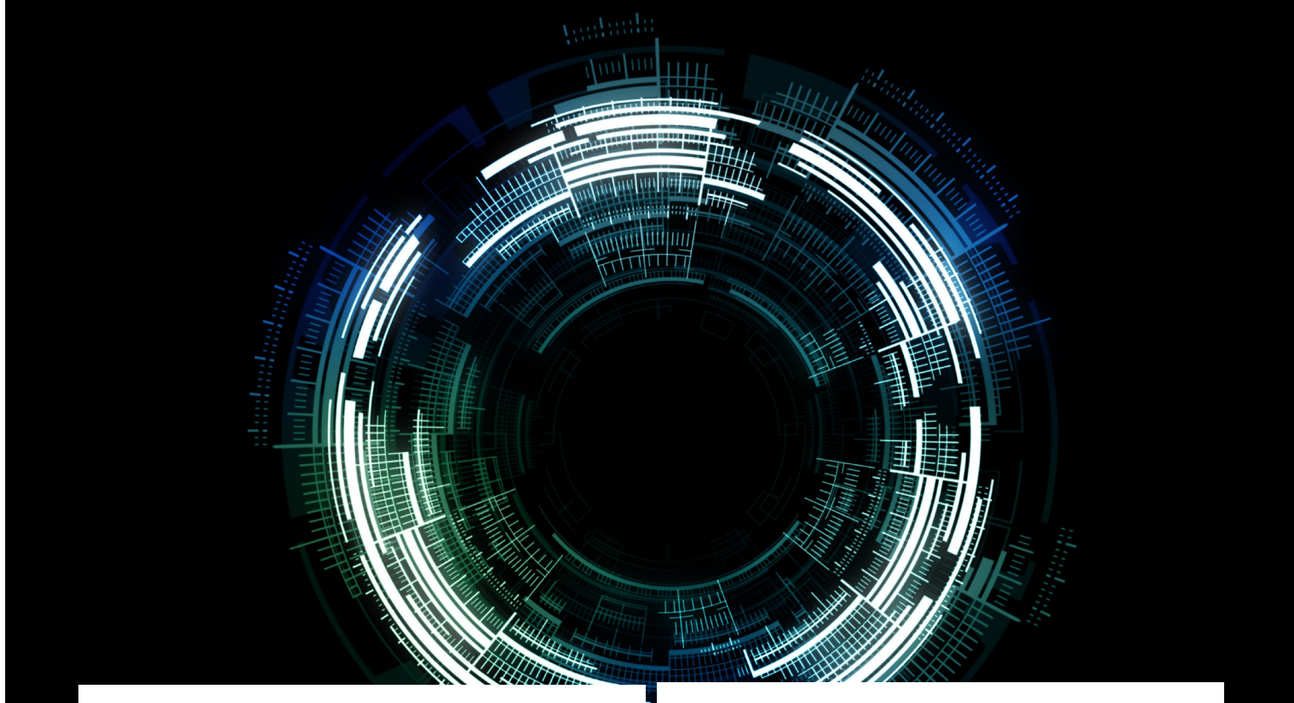
une solution nécessaire pour protéger son entreprise

Avec l'explosion du digital, des entreprises de plus en plus dépendantes de leurs systèmes informatiques et l'arrivée de nouvelles réglementations telles que le RGPD, les risques cybernétiques ne cessent d'augmenter.

Cette dépendance au numérique n'épargne plus aucune entreprise quel que soit son secteur d'activité et expose chacune d'elle à de nouvelles menaces que constitue la cybercriminalité.
L'impact sur une société peut être énorme, une perte de données ou une intrusion dans son système peut avoir des conséquences tant d'un point de vue financier qu'économique, et mettre en péril la survie d'une entreprise non préparée.
Ainsi, dans le cas des ransomwares, les fraudeurs ne se contentent plus de simplement chiffrer les données et rendre les systèmes inaccessibles : ils profitent d'avoir accès aux systèmes d'information piratés pour également récupérer le maximum de données sensibles, afin de faire pression sur les victimes en les menaçant de diffuser leurs données (que ce soit des données personnelles d'employés, de clients ou de partenaires). En effet, les fraudeurs n'hésitent pas à invoquer la réglementation RGPD notamment concernant l'amende d'un montant de 4 % du chiffre d'affaires pour motiver les victimes à payer des rançons encore plus importantes, car l'imprudence et la négligence des entreprises lors du traitement de données sensibles sont désormais directement et lourdement sanctionnées par le RGPD.

Aussi plus récemment concernant le sujet d'actualité qu'est le Coronavirus, l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), est intervenue pour mettre en garde contre les fraudeurs qui se font passer pour elle. En effet, les criminels tentent dans le monde entier d'exploiter la peur liée à l'épidémie pour mener des pratiques frauduleuses en envoyant de faux e-mails des autorités de santé, ou des emails de faux transporteurs avec une pièce jointe supposée indiquer le report d'une date de livraison en raison du ralentissement de l'activité dans les ports en Chine, cliquer sur la pièce jointe déclenche l'installation d'un logiciel d'exfiltration de données. Aussi, tous ces e-mails ont tout d'un message d'information lié au coronavirus mais il s'agit en réalité de virus informatiques.
Pour s'infiltrer dans les réseaux informatiques des entreprises et des particuliers, les cybercriminels vont même jusqu'à créer de faux sites. A titre d'exemple, le site coronavirusmap.com, qui propose une évolution interactive de la pandémie au niveau mondial cache en réalité un malware qui peut infecter les ordinateurs ainsi que les téléphone et dérober toutes les données contenues à l'intérieur (mots de passe, identifiants, cookies, historiques de navigation, etc.) afin de les revendre par la suite à des pirates.
Dans ce contexte accru de cybercrimininalité, souscrire à une assurance Cyber est nécessaire.
AIG est aujourd'hui, la seule compagnie au Luxembourg proposant une solution pour tous types d'entreprises (PME, Associations, Grands Comptes).
Nos couvertures cyber sont conçues pour protéger les entreprises suite à une atteinte de leurs systèmes et de leurs données.

Nos garanties contribuent non seulement à atténuer l'impact financier que peut avoir une fuite, une perte



ou une violation de données, mais aussi à limiter les conséquences sur la réputation de l'entreprise et sur son système d'information. Notre objectif est de mettre tout en œuvre pour permettre à l'entreprise de reprendre ses activités au plus vite tout en protégeant sa réputation.
Pour ce faire, AIG travaille aux côtés des meilleurs experts pour résoudre l'incident au plus vite et accompagne chaque société tout au long de la gestion d'incident, que ce soit :

- La gestion de crise, dont notamment la couverture des frais d'experts, de frais de notification, frais de reconstitution
- Une cyber-extorsion : frais de consultants nécessaires pour mettre fin à une menace, et le paiement de la rançon si nécessaire
- L'interruption du réseau du fait d'un acte de malveillance, d'une négligence, d'un virus, d'un hacker, d'une défaillance interne au système d'information
- La Responsabilité Civile
- Les enquêtes et sanctions administratives

Nos atouts :

- Une expérience de près de 20 ans sur le marché des cyber-risques à travers le monde
- Des conditions constamment revues et en phase avec l'évolution du marché : Dernier Wording Cyberedege lancé en juin 2019
- Capacité de souscription : jusqu'à 15 millions d'euros y compris pour les établissements ayant des activités aux USA/CANADA
- La possibilité de vous accompagner dans le monde entier via un numéro d'assistance mentionné dans la police d'assurance
- Un panel agréé de spécialistes et d'experts informatique, juridique et en communication de crise pour apporter une réponse rapide à tout incident Cyber
- Des services complémentaires de prévention : scans de vulnérabilité, formation à distance en cybersécurité, simulation d'hameçonnage, accès à la plateforme « security rating »

Notre équipe se tient à votre disposition pour tout complément d'information

Le site coronavirusmap.com, qui propose une évolution interactive de la pandémie au niveau mondial cache en réalité un malware qui peut infecter les ordinateurs.

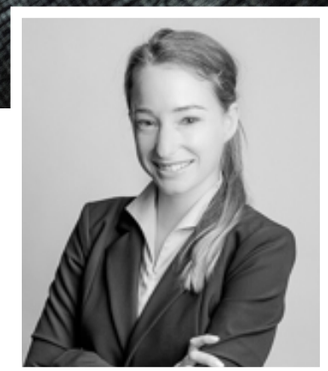
Nadia Lahssak
Souscripteur Financial Lines / Corporate Accounts
tél : +352 27007203 / +352 661142044

Read the English version
www.apcalmagazine.com/aig

COPYRIGHT D.R.

NOUVELLES EXIGENCES de formation et de développement professionnels continus sous IDD

COPYRIGHT D.R.



Pierre-Michaël de Waersegger,
Partner, Insurance and Reinsurance Law,
Arendt & Medernach

Emmanuelle Mousel, Senior Associate,
Insurance and Reinsurance Law,
Arendt & Medernach

I. Introduction

1. Un des changements majeurs de la directive (UE) 2016/97 du Parlement européen et du Conseil du 20 janvier 2016 sur la distribution d'assurances (« **IDD** »)[1] est l'introduction de nouvelles exigences en matière de formation et de développement professionnels continus, qui s'imposent aux intermédiaires d'assurance et de réassurance ainsi qu'au personnel des entreprises d'assurances et de réassurance pratiquant la vente directe.

2. Ces nouvelles exigences sont reflétées à l'article 288 (2) de la loi modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances (« **LSA** »), d'après lequel : « Afin de maintenir un niveau de performance adéquat correspondant à la fonction qu'ils occupent et au marché concerné, les intermédiaires d'assurance et de réassurance, agréés en application de l'article 280, paragraphe 1er, ainsi que le personnel des entreprises d'assurance et de réassurance, visé à l'article 285-1, paragraphe 1er, doivent suivre au moins quinze heures de formation et de développement professionnels continus par an en tenant compte de la nature des produits vendus, du type de distributeur, de la fonction qu'ils occupent et de l'activité exercée au sein du distributeur de produits d'assurance ou de réassurance. »

L'article 288 (3) de la LSA prévoit en outre que :

« Un règlement du CAA détermine :

a) le contenu détaillé et les modalités de la formation et du développement professionnels continus ;

b) le détail et les modalités pratiques des mécanismes mis en place en vue du contrôle et de l'évaluation de ces connaissances et aptitudes ».

3. Le 26 février 2019, l'autorité de supervision du secteur des assurances, le Commissariat aux Assurances (« **CAA** ») a adopté un Règlement 19/01 (« **Règlement 19/01** »), afin de notamment préciser les détails de cette formation continue.

4. L'objet du présent article est de fournir un aperçu des règles définies dans le Règlement 19/01 par rapport aux nouvelles exigences de formation et de développement professionnels continus, en tenant compte des orientations pratiques fournies à cet égard dans les travaux préparatoires ayant précédé l'adoption dudit règlement (« **Travaux Préparatoires** »)[2].[3]

L'article commencera par préciser le champ d'application personnel des nouvelles exigences de formation (**II.**), avant de détailler la structure et le contenu de la formation (**III.**), les exigences liées à son organisation pratique (**IV.**), la supervision exercée par le CAA (**V.**) et les exigences de formations de remise à niveau (**VI.**), en concluant sur les défis générés pour les professionnels concernés (**VII.**). ■

1 IDD a été transposée au Luxembourg par la loi du 10 août 2018 modifiant la loi modifiée du 7 décembre 2015 sur le secteur des assurances.

2 Exposé des motifs et commentaires des articles ayant trait au Projet de Règlement du CAA N ° 19/1 du xx 2019 relatif à la distribution d'assurances et de réassurances, disponible sur le site web du CAA (www.caa.lu).

3 Les exigences de formation continue sont à distinguer des exigences d'aptitude et de connaissance professionnelles initiales, appréciées par le CAA sur base d'un examen ou des études et expériences passées.

Pour lire le reste de l'article
www.apcalmagazine.com/arendt

+ Pour plus d'informations
www.arendtinstitute.com

DÉTENIR DES ACTIFS NON COTÉS

au sein de son contrat d'assurance-vie luxembourgeois

Il est possible de détenir des actifs non cotés au sein d'un contrat d'assurance-vie luxembourgeois selon certaines règles. Qu'est-ce qu'un actif non coté, quelles sont les règles d'investissement à respecter, et quels sont les bénéfices et contraintes liés à ce genre d'actifs.

La réglementation luxembourgeoise prévoit de pouvoir détenir au sein de son contrat d'assurance-vie en unités de compte différents supports d'investissement tels que :

- fonds externes,
- fonds internes dédiés et collectifs,
- fonds d'assurance spécialisé.

Ils donnent accès à une large gamme de sous-jacents traditionnels (actions et obligations cotées, OPCVM, produits dérivés) ou alternatifs (produits structurés, hedge funds, fonds d'investissement immobilier) selon les règles d'éligibilité émises par la lettre circulaire 15/3[1] du Commissariat aux Assurances.

Qu'est-ce qu'un actif non côté ?

« On entend par investissement non coté, tout actif financier n'étant pas échangé directement sur un marché réglementé et ne bénéficiant pas d'un prix observable directement fixé sur ce marché. »
On peut retrouver ces différents types d'actifs :

- Hedge funds : fonds alternatifs organisés sous forme privée ayant des opportunités d'investissement plus larges que les OPCVM au travers de l'utilisation de produits dérivés, de short selling ou d'effet de levier par exemple.
- Les fonds en capital privé (private equity) : on identifie au sein de cette catégorie différentes formes d'investissement qui concourent au financement de sociétés à différents stades de développement de celles-ci ou dans différentes parties de la structure de capital de la société. L'objectif poursuivi par ces fonds est le développement de ces sociétés afin d'en sortir au terme via une revente ou une entrée de la société sous-jacente en bourse.
- Investissements directs dans des entreprises non-cotées : ces investissements sont faits au travers de participation au capital de ces sociétés (actions ordinaires, actions préférentielles, obligations convertibles).
- Obligations privées : titres de créances émis par une société privée et non échangés sur un marché réglementé. Ces obligations peuvent se caractériser par un risque de crédit et de défaut supérieur.
- Fonds immobiliers non cotés : autres que les REITS listés, il s'agit d'organismes de placement collectif investissant directement ou indirectement dans des biens immobiliers dans différentes zones géographiques ou suivant différents styles (Core, Value-Adeed, Opportunistic). Ces fonds se caractérisent par une liquidité limitée pour l'investisseur surtout en période de market stress.

1 http://www.caa.lu/uploads/documents/files/circ15_3_coord_2019-2.pdf

Dans quelle mesure est-il possible de mettre ce type d'actifs dans un contrat d'assurance-vie luxembourgeois ?

Pour rappel, la lettre circulaire 15/3 prévoit 5 types de contrats définis sur base de deux critères :

- la prime investie dans l'ensemble des contrats auprès de la compagnie d'assurance ;
- la déclaration de fortune mobilière du souscripteur.

Type de contrat	Prime investie (en EUR)	Fortune mobilière[2] [1] (en EUR)
N	Défaut	Défaut
A	125 000	250 000
B	250 000	500 000
C	250 000	1 250 000
D	1 000 000	2 500 000

2 Evaluation de la fortune mobilière : la valeur totale des instruments financiers du souscripteur augmentée des dépôts bancaires et de la valeur de ses contrats d'assurance-vie et de capitalisation et diminuée des dettes de toute nature (circulaire 15/3 du Commissariat aux Assurances).

Dans le cadre d'actifs non cotés, la circulaire permet l'investissement dans ce type d'actifs pour :

- les contrats de type C, pour les FIC et les FID, sachant que pour les actifs des catégories D1 à D8 et E1 une garantie de rachat de 12 mois est requise ;
- les contrats de type D, pour les FIC et les FID, sans restriction avec une accessibilité à toutes catégories d'instruments financiers et comptes bancaires de toute nature, y compris les comptes de métaux précieux, à l'exclusion de tout autre actif.

Pourquoi détenir du non coté dans son contrat d'assurance-vie ?

Détenir des actifs non cotés dans son contrat d'assurance-vie permet de diversifier son portefeuille grâce à une corrélation plutôt faible avec les actifs dit traditionnels tels que les actions et obligations cotés. Cela induit également une réduction de la volatilité globale de son portefeuille tout en offrant de nouvelles sources de rendement. Cette réduction apparente de la volatilité du portefeuille est tout de même à tempérer en raison de la méthodologie de valorisation utilisée sur les fonds non cotés. En effet, la valeur des actifs sous-jacents tels que les biens immobiliers ou les participations en private equity est définie sur base d'estimations et d'opinions qui résultent de jugements opérationnels. Ces valeurs ne sont pas identiques aux valeurs de marchés de ces actifs, une fois ceux-ci réalisés. De plus, les valorisations des actifs non cotés sont souvent réalisées avec une période de décalage (3 mois, 6 mois, 1 an, …) ce qui peut entrainer un retard de réaction de l'effet de marché sur le portefeuille associé au contrat d'assurance-vie.
Il est également intéressant de noter que l'évaluation de la performance de ces actifs s'opère différemment. Par exemple, dans le cas d'un fonds de capital privé, la performance ne sera pas évaluée sur base d'un benchmark d'actions cotées comme le MSCI World mais plutôt sur base d'un « hurdle rate » qui correspond au taux minimum de rendement requis pour l'investisseur (entre 6% et 8% généralement). Ce n'est qu'au-delà de ce taux de rendement, calculé sur base annuelle, que le gestionnaire prendra sa part de bénéfice via un système dit de « Catch-up » et de « Carried Interest ».

Quelles sont les restrictions à retenir ?

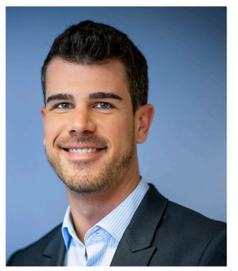
Ce type d'actifs implique toutefois quelques contraintes qu'il faut retenir telles que :

- le risque de valorisation, puisque ces produits financiers ne sont pas cotés ni échangés régulièrement sur les marchés financiers ;
- le risque de liquidité qui pourrait poser un problème dans le cadre d'une demande de rachat par un souscripteur, lors du décès de l'assuré ou à l'échéance du contrat.

Détenir des actifs non cotés au sein d'un contrat d'assurance-vie luxembourgeois est donc non seulement possible selon certaines règles mais permet au souscripteur de diversifier son portefeuille. Il faut s'assurer que les actifs choisis soient en adéquation avec le profil de risque de l'investisseur et correspondent à ses objectifs à long terme.

Vous pouvez retrouver plus d'informations sur ce types d'actifs au sein du chapitre 6 (https://www.life-insurance360.com/fr/actifs-sous-jacents-definition-et-exemples) du livre blanc sur l'assurance-vie luxembourgeoise (https://www.life-insurance360.com/). ■

Raphael Ciacchi,
Investment Controlling Analyst,
Bâloise Vie Luxembourg



Adrien Figliola,
Asset Controler,
Bâloise Vie Luxembourg

> Les actifs choisis doivent être en adéquation avec le profil de risque et les objectifs du souscripteur.

Read the English version
www.apcalmagazine.com/baloise

MEMBRES

A.B.I.L. S.A. Advisory, Brokerage & Insurance Leaders

ACCO Assurances - Courtage & Conseil

ACD Courtalux

ADN Courtage & Assurances

AH Courtage en Assurances

A.I.B. Luxembourg S.A.

AJIL C&P S.a.

Alice Wertheim

Altis Assurances S.A.

AON

Assurance & Patrimoine S.À.R.L.

Assurances Consulting Courtage S.A.

Assurance Consulting Intermediaires S.A.

ASTEO Luxembourg Conseil en gestion de patrimoine

Astrée Partner Courtage en Assurances

BIL 1856 Banque Internationale à Luxembourg

INDOSUEZ Wealth Management

CARRÉ assurances courtage d'assurances

CBP Quilvest

Cédric GRISO Council & Heritage

CIC Banque Transatlantique A member of CIC Private Banking

CGEFI

CONDOR Courtiers & Conseillers

CREATERRA

CREDIT SUISSE

Degroof Petercam | Insurance Broker

Michel Duhr

Edmond de Rothschild

EQUATUS

EUROCAUTION

EUROPE assurance

european broker Financial Advisers

FARAD

FINAMORE Luxembourg

Fructi Causa

FUCHS Insurances

Gatsby & White Planners for life

HNW Insure

IBG

ibs Europe

IMR S.A.

IRIA

KMC Finance

COURTIERS D'ASSURANCES O.L.I.B Insurance Brokers

MENBRES

LOMBARD ODIER Lombard Odier Darier Hentsch

Loyalteam S.A.

MARSH

MEDIA ASSURANCES S.A. insurance brokers since 1983

MIRABAUD 1819

M K A Courtier en assurances et immobilier Malou Knaff

NACORA International Insurance Brokers

NEPENTHE

NEXUS Assurances S.à r.l.

NOMISMA Family Office

nouvelles assurances weiswampach

OCA Luxembourg office de courtage en assurances

OPTACOURTAGE

PATRIMOINE • CONSULT •

Patrimonium Insurance Brokerage

PAUL HAUFFELS Bureau de courtage

PICTET 1805

QUALION FINANCE Tailored Wealth Management

SAPHIR PARTNER

SCHMATZ & PARTNERS Since 1927

SFB

SOCIETE GENERALE

Sodefin Crédit • Assurances

UNITED BROKERS S.A. Courtiers en assurances

vanbreda & lang

VENTURI cash

wlink You live. We secure.

WYCC INSURANCE

Willis Towers Watson

BIENVENUE
aux nouveaux membres

EFG

eP GROUP

IBA PARTNERS Courtier & Conseiller en Assurances

INRO INVEST S.À.R.L.

Joy Life Insurance Brokers

LOUVRE Insurance Distribution

VB Valoris & Benefits S.à r.l. Courtage International en Assurances

LES MEMBRES associés

UN NOUVEAU MEMBRE pour l'équipe APCAL

Read the English version
www.apcalmagazine.com/news

Virginie Kaczanowski a rejoint l'APCAL en tant que «Responsable Formation & Digitalisation» en mars pour nous accompagner dans le développement de notre structure informatique et la gestion de notre offre de formation.
La priorité de Virginie est le développement de la structure informatique de l'APCAL car elle a acquis une grande expérience dans ce domaine en tant qu'ancienne responsable informatique dans une entreprise publique et d'autres fonctions informatiques au préalable dans des entreprises privées.
Elle nous guidera et nous soutiendra également dans l'organisation de nos programmes et sessions de formation.
Son recrutement s'inscrit dans notre plan stratégique. Nous cherchons également à recruter une personne supplémentaire pour soutenir nos activités marketing.
Nous tenons aussi à souligner que nous utilisons toutes les subventions financières qu'une Asbl peut obtenir pour soutenir notre croissance et notre développement stratégique.
Veuillez vous joindre à nous pour souhaiter la bienvenue à Virginie.

Contact :
virginie.kaczanowski@apcal.lu

PROGRAMME de formation APCAL 2020

Date	Pilier	Sujet	Formateur(s)	Durée	Langue
LPS VIE					
MARCHÉS					
13/05	1. Légal	Legal & Tax in Scandinavia	Antti Kunnas / Verona	3H	EN
19/06	1. Légal	Fiscalité & Droit Italien	Antonio Valente / CNP	3H	FR
12/10	1. Légal	La Distribution en LPS Vie – EEE et hors EEE	Olivier Kraemer / Gatsby Jérôme Maurice / KMC	3H	FR
17/11	1. Légal	Fiscalité & Droit Espagnol & Portugais	Sandra Bento & Javier Rivero / Bâloise Vie	3H	FR
19/05	1. Légal	Fiscalité Française	Catherine Zoller / OPTA Courtage	4H	FR
26/05	1. Légal	Enjeux Patrimoniaux et Fiscaux pour le Résident Belge	Xavier Ceulemans	3H	FR
WEALTH PLANNING					
31/03	1. Légal	Le Démembrement du Contrat d'Assurance Vie	Olivier Roumélian / Artesia	3H	FR
7/05	1. Légal	Reflexes Patrimoniaux Franco-Belges	Julien Milinkiewicz / Wealins	3H	FR
14/10	1. Légal	Planification Patrimoniale Franco-Belge	Fanny Perpere & Nicolas Milos / OneLife	3H	FR
DIVERS					
15/05	1. Légal	Les Actifs du Contrat d'Assurance Vie	Jean-François Renard / Bâloise	3H	FR
22/09	1. Légal	Panorama de la LPS Vie	Jérôme Maurice / KMC Finance	4H	FR
12/11	1. Légal	Mise en pratique d'IDD pour courtier	Yvonne Bernardino / Fuchs Insurances	3H	FR
IARD					
23/10	1.Légal	Assurance Combinée Habitation	Roland Bisenius	3H	FR
20/11	1.Légal	Assurance Combinée Auto	Roland Bisenius	3H	FR
8/06	1. Légal	Droit du Contrat	Victor ROD	4H	FR
	1. Légal	RC Environnementale	AIG	3H	FR
	1.Légal	Multirisques Entreprise	Lalux	3H	FR
	1. Légal	Assurance Santé au Luxembourg	DKV / Lalux	3H	EN
ASSURANCE TOUTES BRANCHES					
5 / 02	1. Légal	GDPR	Laurent Magnus / CNPD	3H	FR
	1. Légal	Obligations Légales et Administratives du Courtier	Lorenzo Stipulante / Gatsby & White	3H	FR
22/04	3. Dev. Personnel	Droit du Travail au Luxembourg dans les micro-entreprises	Hélène Weydert	3H	FR
15/06	3. Dev. Personnel	Contrôler sa Communication et ses Informations Digitales	Victor Gallavardin / Digits Solutions	3H	FR
25/06	1. Légal	Regulatory & Tax Update	Thierry Flamand / Deloitte	3H	FR
30/10	1. Légal	Comptabilité d'Assurance (Examen Courtiers)	Robert Sojic / Logistike	4H	FR
23/09	2. Produits	Finance Durable	Paul Chahine – Benoît Pauly / Luxembourg Stock Exchange	3H	EN
AML					
27/02	1. Légal	AML – Approche Pratique	David De Cubber / Volckrick & Associates	3H	FR
02/04	1. Légal	Panorama du droit anti-blanchiment (Niv I)	Thierry Pouliquen / Pouliquen & Carat	3H	FR
1/07	1. Légal	AML – Practical approach	Lorenzo Stipulante / Gatsby & White	3H	EN
21/10	1. Légal	Geldwäschebekämpfung - theoretischer Teil	Jeannette Vaude-Perrin / Kleyr Grasso	3H	DE
19/11	1. Légal	Les nouveautés du droit anti-blanchiment (Niv II)	Thierry Pouliquen / Pouliquen & Carat	4H	FR

TOWARDS BEST in class insurance corporate governance

Insurance companies with weak corporate governance cultures are missing out on opportunities. They are also at increased risk of making errors that could have serious long-term negative consequences. ILA is committed to promoting best practice across the insurance sector.

Towards best in class insurance corporate governance

As well as adding value for customers, investors and shareholders, strong corporate governance standards have become a necessity across the business world. Luxembourg's insurance companies have embraced this challenge over the last decade. Training and conferences on this topic are planned in the coming months through ILA, the Luxembourg directors' association.

It gives comfort to clients when they know that their retirements and assets are insured by well governed businesses. Additionally this boosts the sustainably of finance businesses and the financial system. This latter motivation drove the post global financial crisis regulatory activism, and increasingly professionals see the boost quality corporate governance brings customers and shareholders.

Monitoring risks and opportunities

At least two fully independent directors are required on the boards of all EU "public interest entities", including insurance companies. This follows the so-called Barnier directive on the audit profession which was transcribed into the law of 23rd July 2016 in Luxembourg. These are challenging roles given the highly technical nature of the insurance business. Understanding the full implications of Solvency II requirements, knowledge of how actuarial calculations are made, awareness of the different types of insurance risk, and being across the details of compliance challenges requires these non-executive directors to have extensive experience of the insurance industry. Like their executive peers, independent board members have to be authorised by the Commissariat aux assurances, the Luxembourg regulator of the insurance and reinsurance sector.

When suitably equipped, boards are better able to notice both upside and downside risks as they work in partnership with executive management teams. Detailed board work is organised through sub-committees looking at the audit process, risk, compliance, and nomination and compensation, with directors of larger firms also considering strategy. Directors work with external experts to study the complexities of each challenge in depth.

Knowledge and culture

Board work often requires a different mind-set than for executive roles. While CEOs are often praised for their expansionist vision and entrepreneurship, directors need these qualities too but tempered with a willingness to challenge key decisions in depth. This transition can be a challenge as directors often had successful business management careers themselves.

Joining ILA (Institute Luxembourgeoise des Administrateurs) helps. It gives access to an extensive fund of knowledge about general and industry-specific corporate governance best practice. There are training workshops, conferences, a library of publications, and ample networking opportunities. These enable each member to acquire the technical and cultural awareness they need to perform their corporate governance duties to the highest level.

Targetted training planned

For example, on 11th June there will be a breakfast meeting discussing a range of governance topics in the insurance sector. Based on feedback from this meeting the ILA Insurance Commission will organise a longer conference where some of these themes will be developed further. We will listen closely to members regarding the planning of this event.

The diverse nature of the insurance and reinsurance industry in Luxembourg, plus the range of experience of each individual presents a challenge when setting the agenda. With ILA now being headed by the lawyer and insurance specialist Carine Feipel, the institute is firmly behind this initiative.

Subjects of more general interest are also covered in the dozens of events and courses organised by ILA each year. The role of the chair, the meaning of director independence, ESG, the directors' role in a multinational and more have been discussed in recent months. As well there is are "boot camps" which provide the expert information on corporate governance basics. Not to forget the ample networking opportunities.

To give more detail, ILA has a burgeoning library of publications. For example, the Insurance Commission is currently working on a revision of the "Duties and Responsibilities of Directors of Luxembourg Insurance Companies – A Practical Guide".

Welcomed by regulators

European and global regulators increasingly understand the diverse benefits of a healthy corporate governance culture, and the CAA is no exception. Since it was founded eight years ago, the ILA Insurance Commission has worked well with the local regulator and looks forward to deepening this relationship further.

ILA is the institute for all corporate governance professionals. Asset management and banking may first among equals, but this is also the place for directors of insurance firms, start-ups, manufacturing companies, not-for-profits and more. I would like to invite all insurance and reinsurance directors to join us to help build an industry with best-in-class corporate governance. ■

By Jean-Michel Pacaud,
EY Luxembourg partner and Insurance leader,
chair of the ILA Insurance Commission

I would like to invite all insurance and reinsurance directors to join ILA to help build an industry with best-in-class corporate governance.

Jean-Michel Pacaud,
EY Luxembourg partner and Insurance leader, chair of the ILA Insurance Commission

UN CONCEPT SIMPLE ET EFFICACE

pour garder du sens aux yeux des clients fortunés

Au détour des derniers rebondissements sur les marchés financiers, auxquels j'accorde par ailleurs un grand intérêt en tant que professionnel des services financiers et investisseur, je suis récemment tombé sur des chiffres qui me semblent inquiétants : actuellement, seules 40 % des banques internationales sont capables de créer de la valeur, et 35 % d'entre elles rencontrent des difficultés, alors que les taux d'intérêt sont de plus en plus bas et que la confiance des investisseurs dans le monde s'affaiblit. Est-ce pour autant la fin d'un cycle ?

C'est ce que l'on pourrait se demander à la lecture de ce rapport de McKinsey[1], abordant les défis potentiels à venir pour le système bancaire mondial et expliquant en quoi ils pourraient bien sonner le glas du secteur bancaire tel que nous le connaissons.

Les banques privées ainsi que les divisions banque privée et gestion de patrimoine des gros établissements bancaires, qui représentent traditionnellement la part la plus rentable du secteur, ont eux aussi des raisons de s'inquiéter. Un autre rapport de McKinsey publié en septembre 2019 lance un « appel impératif à l'action »[2] pour les banques privées européennes dans la mesure où deux tiers des acteurs n'ont pas réussi à améliorer leur rentabilité au cours des cinq dernières années.

Alors que nous entrons dans une ère de taux d'intérêt bas voire négatifs qui, combinés avec d'autres facteurs macroéconomiques importants comme l'accroissement des incertitudes entourant l'environnement géopolitique mondial, la révolution numérique et le changement climatique, ou dernièrement la crise sanitaire causée par le Covid 19, influent sur la croissance et donc sur le secteur bancaire, ces rapports appellent à juste titre les acteurs du secteur à prendre des « mesures audacieuses et essentielles » pour trouver de nouvelles approches afin d'établir des bases durables visant à assurer la continuité et la réussite du secteur au fil du temps.

Si l'approche peut varier d'une banque à l'autre, j'ai la ferme conviction que les banques doivent s'attacher à relever leur seul et unique défi commun si elles souhaitent survivre : rester utiles et pertinentes aux yeux de leurs clients.

Panorama des facteurs d'influence et besoins actuels des familles fortunées

J'ai détecté trois éléments structurels impactant l'ingénierie patrimoniale et les besoins en gestion de patrimoine des familles fortunées.

Le premier relève de la mobilité internationale accrue de ces familles, dont les intérêts patrimoniaux s'en retrouvent ainsi de plus en plus dispersés à l'échelle mondiale. L'un des derniers rapports de Knight Frank[3] montre que 36 % des clients fortunés sont titulaires d'un deuxième passeport ou d'une deuxième nationalité, 48 % d'entre eux envoyant leurs enfants étudier à l'université à l'étranger et environ un quart prévoyant d'acquérir un autre logement dans un pays étranger au cours des prochains mois. Dans de telles circonstances, les clients ont besoin de conseils pour les aider à trouver des solutions de gestion de patrimoine efficaces et compatibles avec leurs modes de vie internationaux.

Les dynamiques familiales constituent le deuxième grand facteur d'influence. Le modèle familial d'aujourd'hui est bien moins traditionnel, avec moins de familles issues du premier mariage, une augmentation des divorces, le mariage pour tous et la dispersion des familles dans le monde entier. Les familles modernes étant plus complexes, la priorité pour nos clients fortunés d'aujourd'hui est de pouvoir adapter leurs stratégies tout en contrôlant leurs souhaits et leur approche en matière de succession.

Enfin et surtout, avec 30 000 milliards USD que s'apprêtent à hériter les Millennials au cours des dix prochaines années[4], les détenteurs actuels de patrimoine s'inquiètent de la manière dont leurs héritiers vont assumer la responsabilité de la gestion des investissements de leur famille ou de leur capacité à se montrer suffisamment responsables à cet égard. Cela constitue un défi de premier plan pour les banques privées et les gestionnaires de patrimoine dans la mesure où les recherches montrent[5] que jusqu'à 50 % des actifs de leurs clients lors de leur transmission à la génération future leur échappent.

Comment rester pertinent dans un monde incertain

Il n'existe pas de solution miracle ou de recette secrète qui garantirait par magie le futur succès du secteur de la banque privée. Ceci dit, une approche simple mais néanmoins universelle peut être utile aux conseillers désireux de conserver leur pertinence et de renforcer leurs liens de confiance avec leurs clients et l'ensemble des membres de leurs familles. S'inspirant du fameux principe KISS[6], voici comment Lombard International Assurance réussit à améliorer ses relations avec ses partenaires et ses clients.

Tout commence par capter l'attention du client. Cela passe par la mise en avant permanente de notre savoir-faire et de nos connaissances concrètes. Dans notre cas, certains éléments tels que notre expertise interne éprouvée en matière d'ingénierie patrimoniale sur plus de 20 marchés, notre implication continue dans le suivi et l'application des changements règlementaires (comme PRIPS, DDA, DAC6, RGPD, etc.) ou nos investissement de long terme dans les marchés locaux où nous exerçons nos activités nous permettent d'avoir une proposition de valeur de premier plan, capable de nous démarquer.

La conception de solutions innovantes à même d'anticiper les futurs besoins de nos clients est également un facteur clé de notre engagement vis-à-vis de nos partenaires et clients. Au-delà de l'aspect sur mesure de nos solutions d'ingénierie patrimoniale, nous cherchons constamment à en faire plus pour nos partenaires et nos clients. Parmi les récents exemples de notre approche innovante, citons l'offre en matière de private equity et de dette privée que nous avons récemment lancée, ainsi que les nouvelles options de couverture de nos polices d'assurance dans certains de nos principaux marchés, ou encore d'autres offres impliquant plusieurs dépositaires et gestionnaires au sein d'une même police. Ces innovations créent de la valeur pour nos clients qui sont alors plus fidèles.

Enfin et surtout, cette approche consiste à s'assurer la fidélité de nos clients en recherchant leur pleine satisfaction grâce à un service d'excellence. Cela va des ressources dédiées que nous déployons sur chacun de nos marchés, à la proximité avec nos collaborateurs locaux, en passant par un parcours intégré et complet pour nos partenaires et clients, associant nos chargés de relations et notre plateforme digitale, Connect.

Même si l'on peut affirmer que toutes les entreprises sont différentes, elles sont toutes conçues pour créer de la valeur pour le client et, aussi simple que cela puisse paraître, cet objectif constitue pour moi l'essence de la réussite et un élément sur lequel le secteur de la banque privée a construit sa réputation ; il est temps de renouer avec cette approche ! ■

Jurgen Vanhoenacker
Executive Director,
Sales & Wealth Structuring,
Lombard International Assurance

Seules 40 % des banques internationales sont capables de créer de la valeur, et 35 % d'entre elles rencontrent des difficultés

Jurgen Vanhoenacker, Executive Director, Sales & Wealth Structuring, Lombard International Assurance

Read the English version
www.apcalmagazine.com/lombard

1 McKinsey's Global Banking Annual Review 2019 – 'The last pit stop? Time for bold late-cycle moves' https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/European%20private%20banking%20An%20inescapable%20call%20for%20action/European-private-banking-An-inescapable-call-for-action-final.ashx

2 https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/Global%20Banking%20Annual%20Review%202019%20The%20last%20pit%20stop%20Time%20for%20bold%20late%20cycle%20moves/McKinsey-Global-Banking-Annual-Review-2019.ashx

3 https://www.knightfrank.com/publications/the-wealth-report-2019-6214.aspx

4 Sustainable investing: the millennial investor, Ernst & Young (2017)

5 Wealth Management report, PwC Luxembourg (2018)

6 KISS : Keep It Simple Stupid

INSURANCE INTERMEDIARIES, are they up to some juggling?

The ever changing and stricter regulatory environment as well as the "greener profile" of modern investors require more than ever expert, resilient and flexible intermediaries to harness new challenges, build trust and increase customer protection and satisfaction.

For quite some time now, the insurance distribution business has been at the bullseye of regulatory attention for customer protection – personal data protection, mandatory and relevant advice, fee transparency – to name a few. The current multi-layered regulatory requirements, the new market environment and social expectations require the insurance intermediary to show off, on demand, their juggling skills.

Product-oversight governance introduced by the Insurance Distribution Directive ("IDD"), and its transposition in Luxembourg legislation in 2018, is a good example of this new "order" for the intermediary, and of a new ball to play with when it comes to conduct. The good news? It is a two-way street, the manufacturer (most of the time the insurer) must also contribute to the building of trust. The intermediary is not left alone when it's time to navigate the, somewhat uncharted, waters of conduct risk. But, as the saying goes "it takes two to tango", and it's not unusual for Luxembourg brokers to deal with several "partners", and setting its pace on each one is not the easiest. Keeping and defending the interest of clients as a priority and a common denominator is probably the best way for the brokers to keep their edge and have their voices heard.

The rise of sustainable finance

Another new ball thrown in the air at the multi-purpose intermediary is sustainable finance, which is the process of taking environmental and social considerations when making investment decisions. No one can ignore this push today. There is an undeniable growing trend towards a new generation of investors, who are more environmentally conscious and who do not detach their financial-return goals from the impact they are willing to make. Hence, providing policyholders with responsible products is key to keeping them in the customer base. This will not be an option, as IDD revision is underway to include the assessment of prospects' appetite and wishes for such underlying assets and/or products. However, sustainable products often have longer holding periods and substantial earlier buy-out and surrender fees, as short-termism is not yet necessarily compatible with sustainability. This might prove to be a challenge when recommending a product to clients, locked out of their money for longer periods, but this is where the broker's deep and holistic knowledge of their clients will come into play and support this effort.

Some juggling balls will assuredly need to be replaced by some new, or at least improved, ones. This is for sure the case of the PRIIPs ball, which is widely considered to be, at least partially, flawed and getting in the way of smooth and trust-enhancing transactions, and at the very least as another piece of paper. It will be interesting to see how the PRIIPs' key information document ("KID"), will be revised as it currently might not be fulfilling its primary objective to improve the understanding and clarity of life insurance products (on side note, let's also see how the IDD's IPID for non-life products will play out in that respect). As part of the KID's reform is the inclusion of "environmental or social objectives targeted by product" in this document, which is easier said than done in a three-page document, already bursting with mandatory information. The intermediary has a key role to play here in raising their concerns and suggestions and leading the way for the improvement of customers' information and decision-making power.

Compliance, inevitably

Another ball, that has been already changing hands and is never going to go away, is the compliance one. Setting up and applying proper Anti-Money Laundering and Know Your Customer ("AML/KYC) framework and procedures, are a cornerstone of modern intermediation and should not be dealt with lightly. Not only because this is a legal duty of the intermediary, but primarily because, business-wise, this will allow a trusted relationship to develop with the insurers; bringing complete, transparent quality files will always allow one to stand out from the intermediaries' crowd, from the insurers' perspective. At the same time, it operationally impacts the interaction between the client and its intermediary. Making the most of it, proactively, by embedding it in a smooth, seamless customer journey is then paramount to stand out from the pack from the client's perspective too (and we will spare you the digitisation and automation aspects of such journey, you are probably juggling enough balls by now!).

In a nutshell, learning how to juggle is hard, but being quick, agile and able to balance at all items the interests and requirements of the insurance ecosystem's stakeholders, and obviously of its customers, is somehow the new normal and key to opening new opportunities, and making the most of them. So, are you ready to catch the next balls? ■

Anthony Dault (Partner)

Stefan Ivanov (Associate)

Pull quote: "This multi-layered regulatory and market environment requires the insurance intermediary to master the art of juggling!"

PARCE QUE VOTRE CLIENT A UNE HISTOIRE...

Votre client est unique, notre produit aussi.

AME Life Lux

Votre avenir entre de bonnes mains

MULTIFLEX, le contrat d'assurance-vie complet, permettant de combiner :

- Un support offrant la **sécurité** d'un taux garanti
- Une gamme de fonds internes collectifs diversifiée et adaptée à **tous les profils**
- Un fonds interne dédié, créé **sur-mesure** pour votre client

Atrium Business Park | rue du Puits Romain 41 | L-8070 Bertrange | T. +352 47 46 93 | amelife@ame.lu | **www.amelife.lu**

Depuis 1989, AME Life Lux SA est une compagnie d'assurances-vie de droit luxembourgeois détenue à 100% par 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. Les rendements du passé ne laissent en rien préjuger des rendements futurs. Le support euro à taux garanti est composé d'un taux technique garanti pendant 8 ans, et d'une éventuelle participation bénéficiaire qui n'est pas garantie pour le futur. Consultez la Fiche d'Informations Financières sur www.amelife.lu.
Pour plus d'informations sur nos produits, n'hésitez pas à visiter notre site internet www.amelife.lu. Vous pouvez également nous contacter par courriel amelife@ame.lu ou par téléphone au +352 47 46 93.
RCS Luxembourg B30566 - Entreprise d'assurances agréée le 22 décembre 1989.

cible