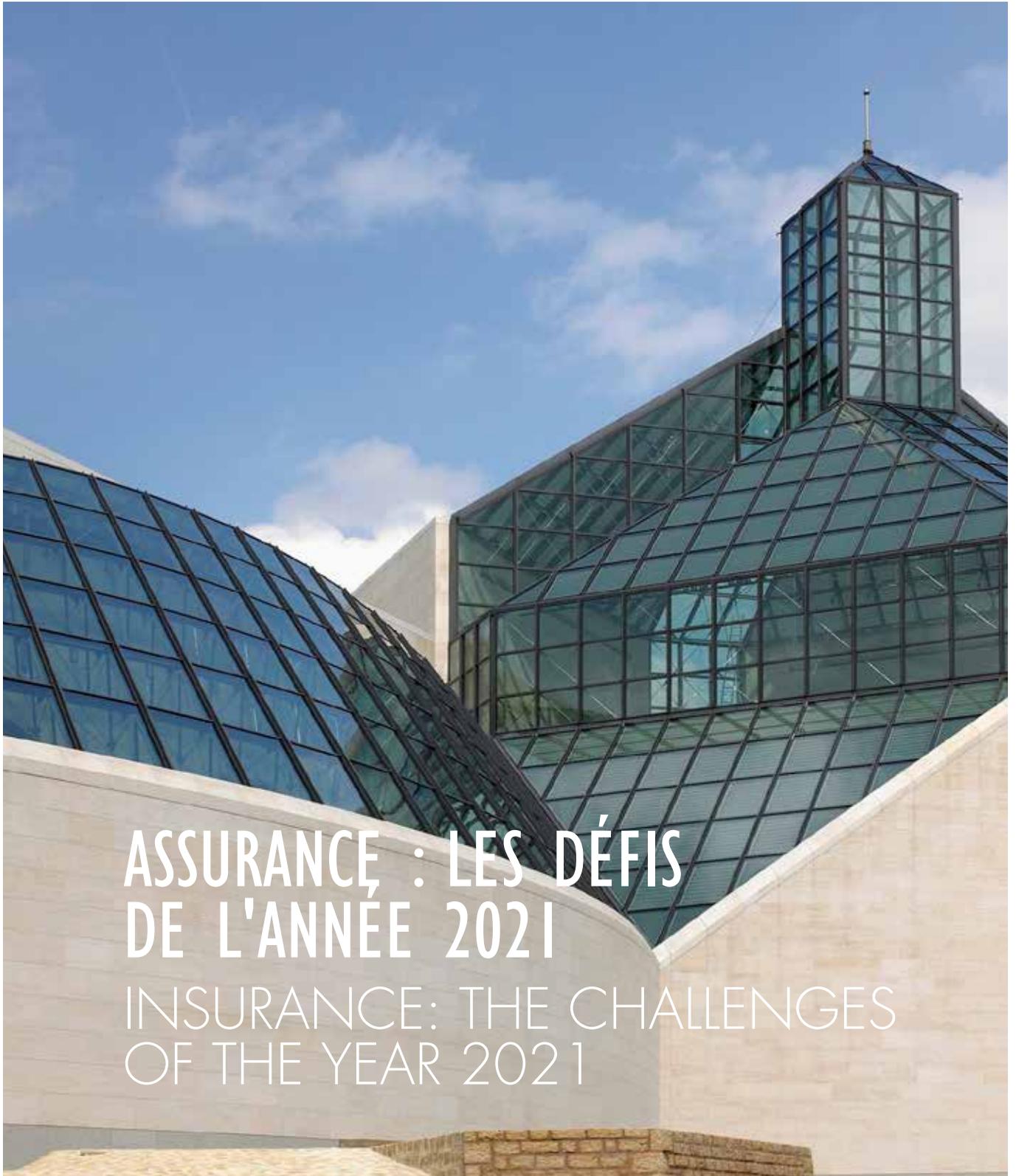


APCAL

MAGAZINE 09#

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg



ASSURANCE : LES DÉFIS
DE L'ANNÉE 2021

INSURANCE: THE CHALLENGES
OF THE YEAR 2021

**Votre retraite,
vous la voyez comment ?**

Pensez-y maintenant !



Également
pour
indépendants

Préparez-vous une retraite agréable avec **easyLIFE Pension**

SOMMAIRE

06

AXA WEALTH EUROPE
Investir de manière
responsable



14

BALOISE
S'engager
sur la voie du
développement
durable



20

Cardif Lux Vie
How insurance industry
will be facing the 2021
challenges



22

**Generali
Luxembourg**
Les défis de
l'Assurance
pour 2021
en FRANÇAIS

AXA WEALTH EUROPE > 6
Investir de manière responsable

PWC LUXEMBOURG > 8
Transparence fiscale

MEMBRES > 10

FORMATIONS APCAL > 12

BALOISE > 14
S'engager sur la voie
du développement durable

**LOMBARD
INTERNATIONAL
ASSURANCE > 16**
L'alliance d'un parcours digitalisé
et de l'expertise humaine

VITIS LIFE > 18
La transposition
de la directive DAC6

CARDIF LUX VIE > 20
How insurance industry
will be facing the 2021 challenges

GENERALI LUXEMBOURG > 22
Les défis de l'Assurance
pour 2021 en FRANÇAIS

Rédacteur en chef et Coordination :
Sabine Lallier

Équipe éditoriale : Catherine Lesourd, Amélie
Lequien, Pierre Kirsch, Marilyn Rinck, Christèle
Tevere, David Liebmann, Adelianna Carpineta,
Charles Degen, Paul Lecoublet. **Powered by :**
360Crossmedia - project@360crossmedia.com
Cover photo : Remi Villaggi - **Diffusion :** Digitale

DANS UN MONDE QUI CHANGE FLASHÉZ SUR VOS ASSURANCES



DÉCOUVREZ NOTRE
NOUVEAU SITE INTERNET
DÉDIÉ AU COURTAGE



CARDIF LUX VIE
GROUPE BNP PARIBAS

L'assureur
d'un monde
qui change

EDITO



L'accélération de la transformation digitale

Si la covid 19 sera lourde de conséquence pour de nombreux secteurs, elle aura aussi été le trigger d'une transformation vers le digital sans précédent. Les salariés calfeutrés sont appelés au télétravail en masse et les entreprises ont dû revoir leur modèle économique afin de répondre à de nouvelles exigences organisationnelles. Le Luxembourg devra cependant composer avec un facteur supplémentaire, la gestion des accords fiscaux de double imposition avec les pays limitrophes qui abreuvent la grand-duché d'une majeure partie de ses salariés.

Comment le télétravail va pouvoir évoluer au grand-duché alors que l'ensemble des multinationales ont décrété adopter le télétravail comme la norme pour les prochaines années. Le secteur de l'assurance est particulièrement concerné car propice à une telle transformation.

La transformation digitale induit de nombreuses questions. Va-t-on vers une totale dématérialisation de la relation client au profit de plateformes favorisant la vente en ligne ? Pour les particuliers les applicatifs assureurs sur smartphone deviennent déjà une référence. Les données clients qui transitent dans le cloud sont-elles suffisamment sécurisées dans un contexte GDPR très règlementé et une montée sans précédent des attaques cyber.

De nombreux défis qui se profilent à l'aube d'une nouvelle année 2021, que je souhaite à tous plus sereine et moins marquée par la crise sanitaire de la covid 19

Catherine Lesourd
Présidente, APCAL

INVESTIR DE MANIÈRE RESPONSABLE

c'est possible !



Jusqu'ici réservée aux investisseurs institutionnels, la finance responsable est de plus en plus prisée par les clients particuliers, notamment par les clients fortunés. Ce mouvement s'est accéléré avec la crise du Covid-19 et la pression sociétale liée à l'urgence climatique et aux problématiques environnementales.

L'Investissement Socialement Responsable (ISR) recouvre des pratiques de placement qui consistent à intégrer des critères de développement durable dans la gestion d'actifs financiers. Ces critères reposent sur trois piliers de l'analyse extra-financière : l'Environnement, les questions Sociales et la Gouvernance. Grâce à ces critères ESG, on peut évaluer les entreprises quant à leurs pratiques vis-à-vis de l'environnement et de leurs parties prenantes (salariés, partenaires et clients). En investissant sur des offres labellisées « Responsables »,

on choisit d'orienter son épargne vers des entreprises qui souhaitent tenir compte de l'impact de leurs investissements sur le changement climatique ou encore sur la préservation de la biodiversité par exemple.

Aujourd'hui, les épargnants souhaitent justement donner du sens à leur épargne, pour être en phase avec leurs convictions et soutenir des causes qui correspondent à leurs valeurs. 6 Français sur 10 par exemple déclarent accorder de l'importance aux impacts environnementaux et sociaux dans les décisions de placements (sondage IFOP 2019). Et n'oublions pas nos clients de demain, les Millenials et la génération Z, car 78% des 18-30 ans seraient prêts à « changer leur mode de vie pour protéger la nature et l'environnement » (étude du Forum Économique Mondial).

Il faut donc anticiper et répondre aux besoins des clients, qui souhaitent avoir un rôle plus actif dans l'économie en accord avec leurs valeurs.

D'une part, cette transition est justement soutenue politiquement et réglementairement avec l'objectif de favoriser le développement de la finance responsable. D'autre part, les gérants d'actifs développent de plus en plus de solutions financières s'appuyant sur l'intégration de critères ESG en plus des critères classiques d'évaluation financière. Il existe plus de 1000 fonds labellisés en Europe pour un encours de plus de 300 milliards d'euros avec un potentiel de progression très significatif, selon Novethic.

Et l'assurance-vie qui, on le sait, capte une large part de l'épargne, doit être au rendez-vous.

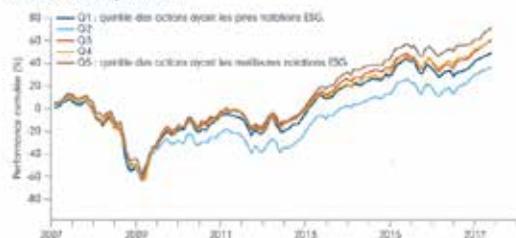
Pour AXA Wealth Europe, c'est tout d'abord une évidence, au sein du groupe AXA qui est la 3ème entreprise la plus responsable du secteur de l'assurance en 2019 (source Dow Jones Sustainability Indices) et aussi en tant qu'assureur luxembourgeois dont le contrat est reconnu pour sa souplesse d'investissement en unités de compte.

AXA Wealth Europe propose d'ores et déjà en gestion libre une soixantaine de fonds externes labellisés (ISR,

Greenfin, LuxFlag notamment) de diverses sociétés de gestion. En complément, il est tout à fait possible dans le cadre des Fonds Internes Dédiés (où le client délègue la gestion de son épargne) de définir avec le gestionnaire financier retenu par le client, un profil de gestion personnalisé tenant compte de critères ESG. Par exemple, au sein du groupe AXA, la société de gestion Architas France a la responsabilité de diriger l'intégration ESG dans les activités liées aux unités de compte dans les contrats d'assurance notamment en Europe. Architas France travaille en architecture ouverte, avec plus de 50 sociétés de gestion dans le monde, et gère et conseille à ce jour plus de 10 milliards d'euros d'encours. Elle propose ainsi la structuration et la gestion de fonds internes collectifs ou dédiés au sein du contrat Lifinity Europe d'AXA Wealth Europe. Quel que soit le type de gestion choisi, le contrat d'assurance vie luxembourgeois d'AXA Wealth Europe est donc en capacité de proposer des solutions financières idoines pour répondre aux nouvelles attentes des clients particuliers et leur aspiration à devenir acteurs du changement via leurs investissements.

Rappelons également que faire le choix de l'investissement responsable n'est pas synonyme de sacrifice de la performance. Parole d'expert avec Rémi Lambert, Directeur de la Gestion Architas France : « La corrélation entre l'intégration des critères ESG et une performance positive apparaît comme de plus en plus évidente. En faisant preuve de prudence et en adoptant des pratiques de durabilité, les « bonnes » entreprises bénéficient le plus souvent d'une influence positive sur la rentabilité des investissements. Comme le montre le graphique ci-dessous, le quintile Q5 des actions ayant les meilleures notations ESG affiche une performance supérieure au reste des actions, entre 2007 et 2017. »

Performance historique des actions classées par quintile de notation ESG, au sein du MSCI World ex US, sur 10 ans



Source: MSCI, Sustainability of ESG Investing, novembre 2017. Des quintiles égal-poids de 200 sociétés d'actions ont été créés à partir des données de notation ESG de MSCI. Les performances ont été calculées en utilisant le rendement des dividendes.

L'offre en unités de comptes responsables est ainsi un atout actuel et futur des contrats d'assurance-vie. Prendre le virage de l'épargne responsable est essentiel, il ne s'agit pas d'une mode mais d'une vraie prise de conscience qui devrait même être accentuée avec la crise actuelle du covid-19, pour toutes les générations. Être un « consom'acteur », choisir la finalité et le sens de ses placements, c'est possible !



La corrélation entre l'intégration des critères ESG et une performance positive apparaît comme de plus en plus évidente. Rémi Lambert.

Rémi Lambert, Directeur Général Délégué, Architas France

Q&A :

Pourquoi un tel engouement pour l'ISR ?

C'est un thème d'actualité alors même que les fonds ISR existent depuis 20 ans. Aujourd'hui le contexte est favorable à la démocratisation de l'ISR, avec un nombre de fonds labellisés en forte hausse ; avec une réglementation qui favorise le développement de la finance verte ; et aussi un mouvement social sans précédent en faveur de l'environnement.

Phénomène de mode ou pratique durable dans les critères de placement des clients ?

Il s'agit d'une diversification en ligne avec les changements sociétaux actuels. La crise COVID nous amène justement à repenser différemment nos actions et leurs impacts environnementaux. Aujourd'hui quand on achète un bien, on est de + en + vigilant à comment et où il a été produit. Cela s'applique aussi pour les placements, on peut décider de donner du sens à son épargne.

Quelles solutions proposent AXA Wealth Europe pour répondre à ce besoin ?

Le contrat d'assurance vie d'AXA Wealth Europe offre la possibilité d'investir responsable. Nous proposons une soixantaine de fonds externes labellisés gérés par plus de 20 assets managers, accessibles en gestion libre. Le client peut aussi opter pour un fonds interne dédié où la société de gestion tiendra compte de critères ESG pour définir un profil personnalisé. ■

Par Amélie Lequien,
Head of Actuarial Product Investment
& Client Services
Executive Committee Member, AXA Wealth Europe.

+ Pour plus d'informations
www.axa-wealthurope.lu/fr

TRANSPARENCE FISCALE :

le secteur des assurances va franchir un nouveau palier dès le 1er janvier.

L'échange automatique d'informations financières mis en place il y a plus de 6 ans franchit de manière régulière des paliers via l'adoption de plusieurs réglementations importantes produisant leurs effets à partir du 1er janvier 2021. Le secteur de l'assurance doit actuellement mener de front les implications opérationnelles du sixième avatar de la directive sur la coopération administrative consacrée au reporting de structures fiscales agressives ("DAC6") ainsi que de la nouvelle loi de gouvernance FATCA/CRS venant à préciser et apporter de nouvelles obligations en matière de gouvernance et de contrôle sur ce sujet . A cela s'ajoutent les efforts récurrents à fournir par les assureurs et les courtiers contre le blanchiment de fraude fiscale, sujet complexe dont les mécanismes sophistiqués sont difficiles à appréhender par les acteurs de la conformité. La mise en place d'une gouvernance

fiscale est un élément clé pour permettre aux courtiers et assureurs de respecter leurs obligations réglementaires.

Nous allons tenter d'identifier les principaux impacts réglementaires et opérationnels et de comprendre les interactions entre ces différentes réglementations pour en tirer quelques enseignements. La nécessité de mettre en place une gouvernance fiscale trouve sa source dans l'adoption de la loi du 23 Décembre 2016 dans le cadre de la réforme fiscale. Dès le 1er janvier 2017, la fraude fiscale devient une infraction primaire de blanchiment justifiant des sanctions financières et pénales importantes. La Cellule de Renseignement Financier (CRF) a co-signé avec l'autorité de surveillance du secteur financier (CSSF) deux circulaires en 2017 et 2020 contenant des indicateurs de fraude fiscale afin d'aider les acteurs du secteur financier à mettre en place les contrôles

appropriés. Ces circulaires bien que non applicables directement aux entités sous la surveillance du Commissariat aux Assurances ont été prises en compte par bon nombre d'acteurs du secteur d'autant plus que la CRF mentionna dans une de ses communications que les professions visées par l'article de loi du 12 novembre 2004 devaient s'en inspirer pour mettre en place leur approche au risque de fraude fiscale de leurs clients ainsi que les contrôles et les procédures inhérents.

Les assureurs et courtiers d'assurances ont donc dû mettre en place des contrôles internes pour effectuer une revue efficace permettant une évaluation de manière autonome et éclairée du risque fiscal de leurs clients. Ce travail de diligence raisonnable devrait porter ses fruits et permettre aux différents acteurs d'avoir une base d'analyse solide sur laquelle s'appuyer pour

identifier les structures fiscalement agressives dans le cadre de la nouvelle loi luxembourgeoise du 25 mars 2020 qui implémente la directive DAC6.

En effet, les courtiers et assureurs sont directement concernés par cette loi car ils tombent dans la définition large de la notion d'intermédiaire définie dans la loi. La loi impose à ceux-ci de reporter à l'administration fiscale les dispositifs transfrontières considérés comme agressifs d'un point de vue fiscal dont ils auraient été les promoteurs ou dont ils auraient la connaissance dans le cadre de leurs prestations de services.

Le courtier en assurances, en tant qu'apporteur d'affaires est bien souvent en première ligne dans la chaîne d'intermédiaires et dispose d'une connaissance de son client importante notamment vis-à-vis d'autres acteurs qui seront engagés via le courtier sans avoir une vue d'ensemble de la structuration de la fortune du client et de ses motivations. Les autres intermédiaires concernés dans la chaîne et soumis aux mêmes obligations seront sans conteste l'assureur et souvent le banquier.

Il est donc important que la relation courtier en assurances - assureur se caractérise par une bonne communication et un échange des informations nécessaires dans le cadre des différentes réglementations. C'est sur base de ces informations et documents récoltés que ceux-ci vont devoir identifier les contrats remplissant les critères de dispositifs transfrontières et les évaluer à la lumière des marqueurs (ou critères) prévus dans la loi.

Parmi ces marqueurs pouvant s'appliquer au monde de l'assurance, on peut notamment citer la conversion de revenus en capital ou en d'autres catégories de revenus moins taxés ou encore la mise en place d'un dispositif

empêchant ou minimisant l'échange automatique dans le cadre du reporting CRS. On comprend bien à la lecture de ce marqueur qu'une procédure et des contrôles robustes de diligence raisonnable en vertu de la loi CRS constituent la clé de voûte de l'ensemble de la gouvernance du risque fiscal posé. En effet, un client indelicat qui mettrait en place un mécanisme pour échapper au reporting CRS ferait peser un risque de non-conformité au courtier d'un point de vue DAC6 mais également d'un point de vue AML tout en créant un problème au titre du reporting CRS fait par l'assureur.

Il est donc important pour les assureurs et les courtiers en assurance de faire une revue de leurs contrats clients et d'évaluer de manière précise les informations et documents à leurs dispositions obtenus dans le cadre de leurs obligations AML et en particulier pour leurs clients présentant un risque accru de fraude fiscale.

La documentation de l'analyse effectuée sur la reportabilité d'un dispositif ou non sera nécessaire en cas d'interrogation de l'administration fiscale. D'autant plus que le reporting DAC6 d'un dispositif effectué par un intermédiaire pourra inclure des informations sur les autres "participants" à celui-ci comme les éventuels intermédiaires de la chaîne que peuvent être les courtiers en assurance ainsi que les assureurs. Ces derniers pourraient donc souffrir de la comparaison en cas de manquement dans le cadre de cette réglementation.

Il reste moins d'un mois avant l'application effective de DAC6 à Luxembourg. Au 1er janvier le délai de 30 jours pour tout nouveau dispositif commencera à courir. Les dispositifs relatifs à la période du 1er juillet au 31

décembre 2020 devront être reportés pour fin janvier 2021 et ceux relatifs à la période du 25 juin 2018 au 30 juin 2020 seront à reporter d'ici fin février. Les processus internes et contrôles devront être en place pour ne pas subir les pénalités élevées prévues par la loi (jusqu'à 250 000 Euros par manquement). Il ne reste que peu de temps aux intermédiaires pour se préparer à ce nouveau défi. Joyeux Noël et bonnes fêtes de fin d'année studieuses ! ■

Pierre Kirsch, Partner,
Tax Information Reporting,
PwC Luxembourg



Il est donc important que la relation courtier en assurances - assureur se caractérise par une bonne communication et un échange des informations nécessaires dans le cadre des différentes réglementations.

Pierre Kirsch, Partner, Tax Information Reporting, PwC Luxembourg



Pour plus d'informations
www.pwc.lu

MEMBRES

			
		A.I.B. Luxembourg S.A.	
Alice Wertheim	Altis Assurances S.A.		Assurance & Patrimoine S.À.R.L.
	Assurance Consulting Intermediaires S.A.		
			
			
		Michel Duhr	
			
			
Fructi Causa			
			IMR S.A.

BIENVENUE
au nouveau membre



LES MEMBRES associés



PREVIEW programme de formation 2021

Sujet	Langue
Fiscalité et droit	
Fiscalité & Droit	FR
Fiscalité & Droit Français (Niveau 2)	FR
Fiscalité & Droit Belge (Niveau 1)	FR
Fiscalité & Droit Belge (Niveau 2)	FR
UK – Legal & Tax Framework	EN
Italia – Imposizione Fiscale	FR
Fiscalité & Droit Espagnol & Portugais	FR
Legal & Tax in Scandinavia	EN
Middle East Markets	EN
Deutsches Recht und Steuerwesen	DE

DAC6 appliquée en France	FR
DAC 6 - Mise en pratique	FR
Droit du Contrat d'Assurance	FR
Legal & Tax in Scandinavia	EN
Wealth Planning	
Le Démembrement du Contrat d'Assurance Vie	FR
Les Régimes Matrimoniaux en France	FR
Planification Patrimoniale Franco-Belge	FR
Relations avec les Banques Suisses	FR
Les Actifs du Contrat d'Assurance Vie	FR
Panorama de la LPS Vie	FR
Distribution	
La Distribution en LPS Vie	FR
Mise en pratique d'IDD pour courtier	FR
Obligations d'information aux clients en Assurance Vie	FR
IARD	
Produits de garantie de loyer impayé	FR
Crédit caution	FR
Assurance Combinée Habitation	FR
Assurance Combinée Auto	FR
Assurance Atteinte à l'Environnement	FR
Assurance Solde Restant Dû	FR
Captives de réassurance	FR
Plans de Pension	FR
Assurance Santé au Luxembourg	FR
Assurances toutes branches	
GDPR	FR
Obligations Légales et Administratives du Courtier	FR
Fiscalité de l'Épargne au Luxembourg	FR
Update Légal & Fiscal	FR
Droit du Travail au Luxembourg	FR
Contrôler sa Communication et ses Informations Digitales	FR
Fonctionnement des Autorités de Contrôle	FR
Lire et interpréter les informations financières des Compagnies d'Assurance	FR
Sustainable Finance	EN
AML	
Panorama du droit anti-blanchiment (Niv I)	FR
Les nouveautés du droit anti-blanchiment (Niv II)	FR
AML – Approche Pratique	FR
AML – Practical approach	EN
Geldwäschebekämpfung - theoretischer Teil	DE

Le programme de formations 2021 est en cours d'élaboration avec des nouveautés et sera publié en Janvier 2021 sur notre site www.apcal.lu - Nous vous tiendrons également informés par une Newsletter et sur LinkedIn
The 2021 training program is currently being finalized with innovations and will be published in January 2021 on our web site www.apcal.lu - We will also keep you informed with a Newsletter and on LinkedIn

S'ENGAGER SUR LA VOIE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Au cours des dernières années, nous avons tous dû faire face à de nombreux défis, du changement climatique aux migrations de masse, à la mondialisation, en passant par le dernier en date - le COVID 19 - qui a profondément bouleversé nos habitudes et nos priorités. Pour bon nombre d'entre nous, les préoccupations planétaires générales font partie de nos pensées quotidiennes, mais la santé ne figure pas en tête de liste.

Reconfiguration

Selon toute vraisemblance, le monde s'est réveillé. Il semble que nous nous retrouvons enfin diront certains, à poser un prisme de santé sur tout et à réévaluer nos décisions en en tenant compte. Ce qui ressort le plus, est la réévaluation des besoins non seulement sur le plan personnel (famille, travail, logement) mais aussi et plus précisément financier : sur la façon dont l'investissement est abordé. De toute évidence, la pandémie a montré que la croissance économique ne suffit pas à elle seule à alimenter les économies et les sociétés nationales. Le cœur d'une économie bien équilibrée est constitué de personnes et d'une planète en bonne santé. Pour le Groupe Baloise, l'entreprise durable consiste à créer de la valeur pour les parties pre-

nantes et, par conséquent, pour notre propre entreprise également. Les décisions sont prises en fonction de l'impact qu'elles ont sur la société, l'environnement, les employés, les clients, les partenaires et les investisseurs. Le cœur d'une économie bien pensée est constitué de personnes en bonne santé et d'une planète en bonne santé.

Inspirer et transformer

La situation actuelle reflète une prise de conscience, que les assureurs ne peuvent plus ignorer : faire correspondre les considérations ESG aux préoccupations durables de leurs investisseurs. D'autant plus que l'échéance de mars 2021 pour le règlement SFDR* est plus que proche. Le règlement sur la publication d'informations en matière de durabi-

lité vise à considérer la durabilité comme un objectif global ; outre le fait de nous montrer sous notre meilleur jour, il mettra également l'accent sur le changement profond des comportements d'investissement et des industries. Le règlement concerne non seulement les modifications de la documentation précontractuelle, mais aussi, un changement profond dans la considération du risque ; afin de déterminer la manière dont les risques liés au développement durable sont intégrés dans les décisions d'investissement ou les conseils en matière d'assurance.

Pour en tirer le meilleur parti, les assureurs doivent se porter garants de la transparence pour toutes les parties prenantes. Ils aspirent à préserver la valeur, à maintenir la solidité des actifs





physiques et à concevoir des solutions pour maintenir les activités commerciales.

Les mois passés ont inspiré et transformé les organisations en entreprises axées sur les objectifs durables. L'investissement responsable est au cœur de la stabilité, d'un avenir économique inclusif, aux côtés des gouvernements et des autorités de contrôles, qui ensemble peuvent redistribuer équitablement là où l'impact est visible.

Les actions concrètes de Baloise

Baloise Vie Luxembourg a entamé il y a quelques mois un processus de réflexion pour construire un produit qui serait clair et transparent et qui répondrait aux besoins des investisseurs. Nous avons cherché des possibilités dans différents domaines, et comme l'industrie des fonds d'investissement était en avance en ce qui concerne l'intégration des questions liées au climat dans leurs considérations d'investissement, nous avons décidé d'aller dans cette direction.

S'appuyant sur ces ambitions, Baloise Vie Luxembourg a créé des véhicules d'investissement qui tiennent compte de ces considérations et qui place les intérêts des individus au premier plan, en proposant 5 fonds collectifs internes à vocation ESG. Ils investissent eux-mêmes pleinement dans des fonds d'investissement durables reconnus.

Les investissements seront réalisés selon des critères qui ne sont plus purement financiers, mais qui incluent des préoccupations à plus long terme pour le bien-être de la planète et de la société.

Chaque fonds correspond à un profil d'investissement différent et reflète sa propre appétence au risque :

- Baloise Eticx Conservative
- Baloise Eticx Defensive
- Baloise Eticx Balanced
- Baloise Eticx Dynamic
- Baloise Eticx Aggressive

Ils se veulent facilement compréhensibles et cohérents avec notre structure existante.

De plus, le groupe Baloise à Luxembourg prend des mesures concrètes pour intégrer les questions de durabilité à travers toutes les initiatives prises à l'égard des employés, par exemple : les programmes de bien-être, la formation continue, l'amélioration constante des installations ainsi que le nouveau siège social «Wooden» : la durabilité au sens large. ■

*SFDR = Sustainable Finance Disclosure Regulation/ Publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers

Marilyn Rinck,
Senior Analyst - Asset Regulation,
Baloise Vie Luxembourg
Christèle Tevere,
Content Strategy Manager,
Baloise Vie Luxembourg



“ Notre leitmotiv devrait être Reconfiguration et rétablissement. ”

Marilyn Rinck (Senior Analyst - Asset Regulation) et
Christèle Tevere (Content Strategy Manager)
au sein de Baloise Vie Luxembourg
<https://www.baloise-international.lu/>



Pour plus d'informations
www.baloise-international.lu



Read the English Version
www.apcalmagazine.com/baloisevien

L'ALLIANCE D'UN PARCOURS DIGITALISÉ ET DE L'EXPERTISE HUMAINE fera demain le succès de l'assurance vie luxembourgeoise

2020 marquera l'histoire sous bien des aspects, et notamment par la rupture sans précédent dans notre manière de travailler, pour l'ensemble des segments de la gestion de patrimoine, y compris l'assurance vie luxembourgeoise.

Traditionnellement, notre métier repose sur la proximité et sur notre capacité à traiter de sujets privés tels que la planification patrimoniale, la protection ou la transmission du patrimoine.

Alors que le contact humain est à la base de toute relation de confiance entre conseillers et clients, les nouvelles règles sanitaires posent désormais la question des mesures à mettre en place pour que notre industrie reste pertinente, dans l'incertitude du monde de demain. Récemment, les outils de télétravail, qui nous ont permis d'assurer la continuité du service, ont illustré à quel point la digitalisation pouvait être un facilitateur. Si le digital semble une réponse évidente et incontournable, la vraie question qui se pose est de savoir comment notre industrie doit s'en servir afin de s'adapter ?

Quels atouts la digitalisation peut-elle apporter à l'industrie de l'assurance vie luxembourgeoise ?

La digitalisation représente un accélérateur pour les compagnies d'assurance vie luxembourgeoise. Mais nous ne sommes pas des start-up. La transformation digitale doit s'intégrer au sein de modèles et d'architectures opérationnels existants, et s'adapter à notre culture du service. Depuis plusieurs années déjà, l'intégration de la technologie au sein d'importants processus opérationnels, comme



Cependant, seule, la digitalisation ne suffit pas. Le différenciateur majeur pour l'industrie de l'assurance vie luxembourgeoise réside dans l'expertise humaine.

David Liebmann, Directeur de la distribution et de l'innovation, Responsable du marché français, Lombard International Assurance



l'analyse automatisée des profils de risque ou encore la vérification instantanée des informations liées aux opérations de contrôle anti-blanchiment, contribue à l'excellence opérationnelle et renforce notre efficacité. Du point de vue commercial, l'existence d'une plateforme de souscription digitalisée ou la mise à disposition d'outils transactionnels en ligne constituent des leviers de croissance importants pour les assureurs luxembourgeois, répondant aux attentes de nos partenaires

Qu'est-ce que les clients, les partenaires et les compagnies d'assurance vie luxembourgeoises ont-ils à y gagner ?

Pour l'ensemble des parties prenantes, la digitalisation offre une meilleure expérience, notamment avec un gain de temps et d'efficacité, un accès instantané, sécurisé et complet aux informations et requêtes en cours, 24/7. Pour les partenaires intermédiaires, les outils de collaboration innovants viennent renforcer leurs missions de conseil et de service. Par exemple, le suivi du parcours de la souscription et l'accès à des reportings consolidés viennent renforcer leur mission de distributeur en adéquation avec leurs contraintes réglementaires. Le contrat d'assurance vie luxembourgeois est une véritable plateforme d'investissement, nécessitant une vision à 360°, actualisée des expositions aux marchés financiers.

L'accès à une information en direct, ainsi que des outils transactionnels à travers un service digitalisé, leur permettent de renforcer leur rôle d'allocataire dans les unités de compte au sein du contrat.

Pour les compagnies d'assurance vie, la souscription dématérialisée offre de véritables gains d'efficacité opérationnelle, plus de flexibilité, ainsi qu'une meilleure gestion des flux et du volume des demandes. La signature électronique et la transmission d'informations sécurisées directement dans les systèmes d'administration des polices d'assurance permet de réduire le risque et encore une fois de renforcer la qualité du service.

En définitive, la digitalisation permet donc de faire plus de choses, mieux et de manière plus rapide, donnant à ces différents acteurs plus de temps et de capacité pour pouvoir se focaliser sur la gestion des besoins et de la relation avec leurs interlocuteurs, soient-ils clients ou sociétés partenaires.

S'agit-il pour autant de la solution miracle qui assurera la pérennité de l'industrie ?

Oui et non. Le contrat d'assurance vie luxembourgeois est une solution sur mesure. La digitalisation permet de répondre de manière efficace à la personnalisation très avancée de nos offres. La standardisation de tout ou partie des process, est un véritable atout en termes d'économies d'échelle pour les assureurs luxembourgeois.

Cependant, seule, la digitalisation ne suffit pas. Le différenciateur majeur pour l'industrie de l'assurance vie luxembourgeoise réside dans l'expertise humaine. Le conseil est au cœur de notre proposition de valeur, avec la structuration, la planification successorale, le savoir-faire cross-border, la connaissance au niveau légal ou compliance par marché, etc. Ce sont tous ces différenciateurs qui font la force des assureurs luxembourgeois. Avec une évolution croissante des besoins de nos partenaires et clients vers plus de sur-mesure et dans un environnement de plus en plus complexe, ce savoir-faire humain permet de proposer plus de sophistication et de donner encore plus de pertinence à notre offre, dans le monde de demain. C'est bien l'alliance d'un parcours digitalisé et de l'expertise humaine qui permettra de répondre aux besoins les plus exigeants, pour rester pertinent dans le monde de demain. ■

David Liebmann,
Directeur de la distribution et de l'innovation,
Responsable du marché français,
Lombard International Assurance

+ Pour plus d'informations
www.lombardinternational.com

Read the English Version
www.apcalmagazine.com/lombardinternationalen

LA TRANSPOSITION

de la directive DAC6 dans les différents pays de l'Union européenne et les conséquences pour le secteur des assurances



© D.R.



L'évaluation de la pertinence ou non d'une activité ou planification fiscale aux termes de la directive DAC6 pourrait bien conduire à des solutions différentes selon l'interprétation donnée par chaque Etat membre.

Adeliana Carpineta, Legal Officer,
Vitis Life

Dans les derniers mois, les différents États membres ont transposé la directive européenne n° 2018/822 (connue sous le nom de DAC6), qui est la dernière étape d'un plan visant à renforcer la coordination des politiques fiscales entre les États membres, afin d'encourager la transparence fiscale et de contribuer à la création d'un système de taxation équitable dans le marché interne.

DAC6 introduit pour les intermédiaires (banques, fiduciaires, compagnies d'assurance, etc.) et, le cas échéant, pour les contribuables, une obligation de notifier à l'Administration fiscale de l'État membre de leur résidence les systèmes de planification fiscale agressive (mécanismes) qui présentent un élément transfrontière. Toutefois, l'obligation de déclaration est prévue dans le cas où un ou plusieurs marqueurs expressément listés dans la directive sont présents. Dans certains cas spécifiques, la seule présence d'un marqueur ne sera pas suffisante pour justifier l'obligation de déclaration, mais ce marqueur doit également présenter un avantage fiscal

principal.

Les données collectées par les Administrations fiscales seront ensuite échangées entre les États membres.

La transposition de la directive par les États membres et leur interprétation

Au-delà de l'intention certainement louable de l'Union européenne et de l'importance des obligations imposées par la directive, la difficulté d'identifier les marqueurs, et l'interprétation parfois différente par les États membres des aspects objectifs et subjectifs de la directive, génèrent des doutes quant à sa mise en œuvre pratique.

L'évaluation de la pertinence ou non

d'une activité ou planification fiscale aux termes de la directive DAC6 pourrait bien conduire à des solutions différentes selon l'interprétation donnée par chaque État membre.

Prenons un exemple, mais procédons par étapes.

Nous savons que l'obligation de déclaration prévue par la directive DAC6 se présente lorsque la planification fiscale agressive implique au moins deux États membres ou un État membre et un pays tiers (de là la notion de transfrontière) et que les participants au système de planification ne résident pas dans la même juridiction à des fins fiscales ou que la planification affecte l'échange automatique d'informations entre États.

Il faut toutefois noter que le terme «participant», bien qu'il soit fondamental pour déterminer la nature transfrontière du système de planification fiscale et l'obligation de déclaration aux autorités fiscales, n'est pas défini dans la directive.

Alors, qui devons-nous considérer comme participant ?

Certains États membres (par exemple, le Luxembourg et la Belgique) définissent le participant comme l'intermédiaire qui a un rôle «actif» dans le mécanisme de planification. À l'appui de sa thèse, l'Administration belge cite un exemple négatif, selon lequel une institution financière ne doit pas être considérée comme un intermédiaire actif si, dans le cadre de son activité habituelle, elle se contente de simplement fournir un produit d'assurance en unités de compte dans la mesure où elle ne prend pas part à d'autres actes pouvant être considérés comme faisant partie d'un ensemble plus vaste d'étapes ou de parties pouvant dans leur totalité être considérées comme transfrontière.

Il en résulte que, si dans une planification fiscale agressive les intermédiaires qui sont considérés comme des participants résident fiscalement dans la même juridiction et que la seule institution financière dans l'exemple ci-dessus (considérée comme non-participante) réside dans un autre État, selon l'interprétation de la Belgique, il n'y aura pas d'obligation de déclaration aux termes de DAC6, sauf si cela affecte l'échange automatique d'informations entre États.

Les conséquences pour le secteur des assurances

Depuis sa publication, cette directive a donné lieu à des groupes d'analyse au sein des différents acteurs opérant dans le secteur des assurances et notamment des compagnies d'assurance.

Cela a mis en évidence la nécessité d'une nouvelle approche que chaque intermédiaire devrait avoir autant avec le client qu'avec les autres intermédiaires au cours des étapes de la relation commerciale. Entre autre, dans la phase de collecte des données, chaque

intermédiaire devra apporter une attention particulière au cas concret à la lumière des nouveaux critères.

D'autre part, il est clair que la situation d'incertitude interprétative qui existe actuellement pourrait bien conduire le client à évaluer d'autres voies possibles, en choisissant des intermédiaires qui ont une appréciation différente de l'existence ou non d'une obligation de déclaration.

Les compagnies d'assurance au Luxembourg : la position de l'ACA

En répondant à une série de questions récurrentes (FAQ), l'Association des compagnies d'assurance luxembourgeoises (ACA) a pris position sur un certain nombre de points importants de la directive, posant ainsi les bases d'une comparaison transparente et constructive avec les autres pays européens.

En particulier, l'ACA a souligné que selon son avis un contrat d'assurance vie qui a pour effet de faire bénéficier le preneur ou ses bénéficiaires d'un report d'impôt ou/et d'une fiscalité privilégiée sur le capital versé, tel que prévu pour ces contrats d'assurance vie par la loi de son lieu de résidence ou la loi luxembourgeoise ne devrait pas être systématiquement considéré comme un dispositif fiscal à déclarer au Luxembourg selon DAC 6.

Qu'est-ce qu'on peut espérer dans les mois à venir ?

Bien que la directive soit en vigueur depuis le 1er juillet dernier (avec une période de rétroactivité à partir du 25 juin 2018), en raison de l'urgence sanitaire toujours en cours, l'Union européenne a accordé la possibilité de reporter jusqu'en 2021 la date limite d'envoi des déclarations, une possibilité à laquelle presque tous les pays membres ont adhéré.

Profitant de la période qui nous sépare de la première déclaration et compte tenu de ce qui précède, il serait souhaitable que l'Union européenne procède à une révision de la directive, afin de trouver un juste équilibre entre l'intention de lutter contre les systèmes de planification fiscale agressive et les opérations concrètes de tous les jours ; une analyse par les institutions européennes de l'interprétation de chaque État membre ferait en effet déjà ressortir les disparités et les problèmes existants actuellement.

La résolution de ces problématiques faciliterait l'activité des intermédiaires et assurerait une plus grande transparence dans les relations commerciales avec leurs clients et partenaires. ■

Adeliana Carpineta
Legal Officer
Vitis Life



Pour plus d'informations
www.vitislife.com

« COMMENT L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE fera face aux défis de 2021 »

Depuis quelques années, l'assurance vie luxembourgeoise, à l'instar des autres secteurs de l'économie, se transforme. Cette transformation, conduite par les nouvelles attentes des clients, est aujourd'hui accélérée par une pression réglementaire accrue ainsi que par le contexte économique et sanitaire actuel. En 2021, de nombreux challenges nous attendent donc.

Un premier axe d'évolution est celui de la digitalisation. Cette thématique est depuis longtemps au centre de nos préoccupations, car il s'agit ici de la mettre au service d'une amélioration de l'expérience client. Ainsi, la totalité de notre gamme d'assurance dédiée au marché local a été développée afin d'être directement connectée à notre système de gestion interne. Les offres et souscriptions se font directement en ligne via nos réseaux de distribution.

Depuis novembre, nous avons également revu notre façon de communiquer sur nos solutions d'assurance en développant notamment un microsite internet dédié au courtage : assurance.cardif.lu. Compatible avec les télé-

phones mobiles et les tablettes, il a pour objectif de présenter de manière claire et synthétique notre nouvelle gamme de solutions qui couvre de manière unique et innovante l'ensemble des besoins des clients en matière de prévoyance, d'épargne pension et d'investissement. Ce canal permet de remplacer les plaquettes commerciales papier en des brochures complètement numériques accessibles par tous. Pour faciliter l'accès au site, un QR Code a été mis à la disposition des courtiers. Quel que soit le device utilisé ou l'endroit où ils se trouvent, ils pourront ainsi partager en toute simplicité ces éléments avec leurs clients lors des rendez-vous « physiques » ou « à distance ».

Avec la mise en place de la Directive IDD (Insurance Distribution Directive), il était également primordial d'épauler nos partenaires dans le devoir de conseil. Pour cela, nous proposons désormais des formations à distance lors de tables rondes digitales, où les spécificités de nos solutions sont détaillées. Ces heures de présentation, tout comme celles en présentiel, peuvent être comptabilisées au sein du décompte annuel de 15h demandé dans le cadre réglementaire de formation de nos agents et courtiers d'assurance. Sur un autre registre, je suis convaincu que la transformation de notre industrie est également intimement liée à une démarche de progrès et d'engagement en matière de RSE.

En effet, aujourd'hui plus que jamais, la crise que nous subissons a accéléré cette prise de conscience. Cardif Lux Vie a, en tant qu'assureur engagé, implémenté cette nouvelle philosophie aussi bien dans l'exercice même de notre métier qu'au sein de notre offre et de nos investissements pour notre compte propre. Nos collaborateurs, nos clients et nos partenaires nous le demandent afin de donner du sens à leurs actions, leur épargne et leurs investissements.

Dans la gestion de notre Fonds Général, proposé dans le cadre de nos contrats d'épargne comme support garanti, Cardif Lux Vie met en œuvre depuis plus de 10 ans une sélection des investissements basée sur les critères ESG (Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance) de type «Best In Class» sectoriel tout en excluant les secteurs controversés (tabac, armes non conventionnelles ou pornographie). Les émetteurs des titres sont également filtrés en prenant compte d'une note de transition énergétique couplée à une notation carbone.

Au niveau des unités de comptes proposées dans nos contrats, nous travaillons également à élargir la gamme de supports d'investissement labellisés ISR (label « investissement socialement responsable »). Notre objectif est d'augmenter rapidement la part des stratégies durables proposées aux clients et ainsi de satisfaire leur volonté d'ajouter du sens à leur espérance de rendement.

Enfin, la sophistication des offres face aux taux bas est le troisième élément fondamental de notre transformation. La baisse continue des taux sans risques observée depuis quelques années maintenant diminue la capacité des assureurs de continuer à rémunérer l'épargne de leurs clients tout en assurant la garantie du capital. L'assurance n'en est pas moins avantageuse et les épargnants doivent à l'avenir accepter davantage de risques s'ils souhaitent obtenir des rendements attractifs.

Comme toujours lorsqu'il s'agit d'investissement, la diversification est clef. Dans ce cadre, Cardif Lux Vie innove dans les solutions de structuration offertes aux clients. Ainsi par exemple, le Fonds Interne Dédié, habituellement réservé au Wealth Management, est proposé aux indépendants et professions libérales dans le cadre du contrat RCPI My Prolife.

En conclusion, de nouveaux usages et modes de consommation se mettent en place et probablement de façon pérenne. Les clients recherchent aujourd'hui à vivre différemment leurs interactions avec leur assureur, tout en intégrant une dimension durable dans

leurs actions et leurs investissements. Nous sommes chez Cardif Lux Vie pleinement engagés dans cette transformation avec une vision claire : pouvoir rendre accessible l'assurance au plus grand nombre en accélérant encore notre digitalisation et notre capacité d'innovation pour offrir des solutions adaptées aux évolutions du marché. ■

Charles DEGEN,
Directeur Développement & Marché Local,
Cardif Lux Vie



Nous souhaitons rendre accessible l'assurance au plus grand nombre en accélérant notre digitalisation et notre capacité d'innovation pour offrir des solutions adaptées aux évolutions du marché.

Charles DEGEN, Directeur Développement & Marché Local, Cardif Lux Vie



Pour plus d'informations
www.cardifluxvie.com

LES DÉFIS DE L'ASSURANCE pour 2021

Ces dernières années, le secteur a engagé une mutation avec des objectifs plus que louables : transparence de l'information, protection du consommateur et garanties de pérennité des compagnies. Chez Generali Luxembourg, les bouleversements de 2020 ont accéléré notre métamorphose pour relever les défis futurs aux côtés de nos partenaires privilégiés.



”

Dans le « monde d'après », j'ai la conviction que les assureurs doivent plus que jamais être des acteurs phygitaux impliqués dans une croissance durable et connectés à l'économie réelle.

Paul Lecoublet, CEO,
Generali Luxembourg

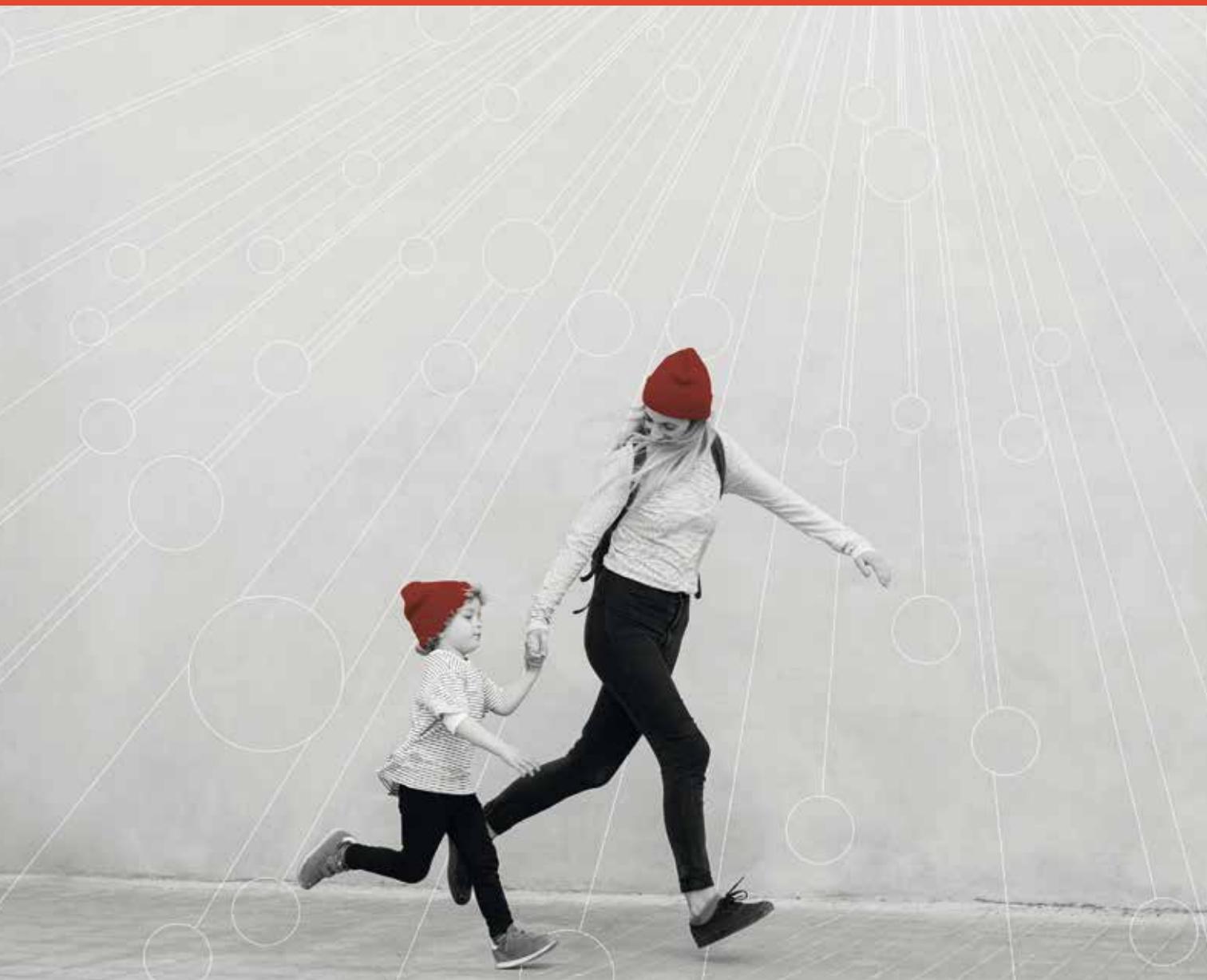
Un environnement en pleine mutation

Sur le plan économique, après une tendance baissière ces trente dernières années, nous sommes rentrés depuis 2014, dans un monde de taux d'intérêt historiquement bas, même négatifs, associé à une politique monétaire très accommodante des banques centrales.

Sur le plan réglementaire, les assureurs ont également dû composer avec une véritable avalanche, européenne et/ou Française : solvabilité II, DDA, PRIIPs, RGPD ou plus récemment IFRS17, la loi Pacte ou encore DAC6 pour la lutte contre l'évasion fiscale.

Enfin, sur le plan technologique avec l'explosion du digital, l'utilisation de l'Intelligence Artificielle (IA), le Machine Learning, le Robotic Process Automation (RPA) grâce au Big Data ou encore l'apparition des objets connectés.

your legal, tax and
business services firm
in Luxembourg



vos experts en droit
des assurances et réassurances

arendt.com

Les leçons de 2020

L'année 2020 nous a quant à elle marqué à jamais en impactant nos vies personnelles et professionnelles avec la pandémie et les mesures qui se sont imposées pour la contrer. La COVID-19 a obligé chacun à penser différemment sa manière de consommer, de travailler et d'investir.

Pour les assureurs et leurs partenaires courtiers, cette crise a mis en lumière 5 défis majeurs :

- Les pertes d'exploitation, en tant que risque systémique,
- L'assistance / les rapatriements de personnes,
- Les annulations d'événements / voyages,
- La hausse significative de la cybercriminalité,
- Et en épargne, la gestion du krach boursier et l'extrême volatilité des marchés.

Relever ces défis s'est révélé être une opportunité pour la plupart des assureurs. Chez Generali Luxembourg, notre modèle de distribution repose sur des partenaires privilégiés, à la fois CGP et banques privées. La gestion de la crise s'est trouvée facilitée car nos partenaires ont fait preuve d'une incroyable résilience et d'une grande maturité en continuant à accompagner leurs clients au mieux malgré des conditions difficiles pour échanger et les rencontrer. Tous ont agi avec sérénité, rationalité avec dynamisme et sans jamais céder à la panique.

Nos partenaires sont aussi à l'origine d'une accélération de notre transformation, dans une optique de rebond rapide. Les demandes de services digitalisés, l'accès aux informations Mywings ou encore les demandes de solutions de placements alternatifs et innovants ont afflué en masse pendant la crise.

Notre stratégie pour 2021

Dans le « monde d'après », dans lequel nous aimerions tous pouvoir nous projeter dès maintenant sans attendre l'arrivée du vaccin, plusieurs facteurs clés de succès apparaissent clairement.

Chez Generali Luxembourg, nous avons fait le choix de devenir *Life Time Partner* de nos partenaires et de leurs clients en les accompagnant tout au long de leur vie.

Notre volonté repose sur notre capacité à répondre efficacement et précisément à l'évolution de leurs besoins financiers, de la gestion patrimoniale dans un FAS à la planification successorale dans un FID par exemple. Au sein de ces fonds peuvent être logés un panel extrêmement large d'unités de comptes, des produits structurés ou encore une poche fonds euro pour la garantie en capital. Enfin, c'est aussi notre capacité à fournir des contrats portables qui suivent

les clients dans leur mobilité géographique grâce à la neutralité fiscale.

Cette stratégie de *Life Time Partner* est bâtie sur 3 piliers :

1) Le « phygital » car nous sommes certains que la meilleure qualité de service passe par l'alliance du digital et de la relation de proximité, l'intuitu personae de nos partenaires avec les clients. Le digital est un important vecteur d'efficacité opérationnelle, et notre plateforme digitale MyWings, associée à la signature électronique, nous permet d'offrir service créateur de valeur.

2) La croissance durable car Generali Luxembourg a intégré un besoin que cette crise a catalysé : donner du sens à ses investissements, investir de manière responsable ou encore s'immerger dans la finance verte. Dans notre offre financière, nous avons fait de l'ESG/ISR une véritable colonne vertébrale aux côtés de laquelle nous proposons du private equity ou un fonds d'infrastructure qui permettent d'investir dans l'économie réelle.

3) L'adaptabilité car accompagner ses partenaires et clients dans la durée nécessite de la transparence, de la confiance. Le fonds en euro, gage de garantie en capital et de liquidité ne permet plus de délivrer la promesse de la rentabilité. Pour pallier cette difficulté et accompagner, outre l'élargissement de notre offre financière, nous avons décidé de mettre en place une participation aux bénéfices différenciée, construite sur un système de bonus alloué à partir de 30% d'unités de compte. ■

Paul Lecouplet
CEO Generali Luxembourg



Pour plus d'informations
www.generali.lu



excellence

n.f. caractère excellent de quelqu'un,
de quelque chose ; perfection.

L'exigence de la qualité

Parce que pour La Mondiale Europartner, un savoir-faire n'est rien s'il n'est pas mis en œuvre, nous affirmons depuis plus de trente ans notre expertise à travers l'Europe en développant des solutions d'épargne performantes adaptées aux exigences de notre clientèle patrimoniale.