

APCAL

MAGAZINE 10#

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

LE FUTUR DE L'ASSURANCE THE FUTURE OF INSURANCE



MAI 2021

ALLIANZ AU LUXEMBOURG

LA FORCE D'UN GROUPE SOLIDE ET FIABLE

Allianz, un des leaders mondiaux de l'assurance et des services financiers est synonyme de **stabilité et de solidité**.

Avec Allianz, profitez de **130 ans d'expérience** dans l'assurance et les services financiers et d'un rating S&P "AA".

Allianz est présent dans plus de 70 pays notamment au Luxembourg.



Allianz au Luxembourg propose des produits d'assurance IARD et vie dédiés au marché local et des solutions d'assurance vie pour une clientèle HNWI en LPS.

SOMMAIRE

06

**LES NOUVEAUX
PARADIGMES**
de la gestion
de patrimoine



AXA WEALTH EUROPE > 6

Les nouveaux paradigmes de la gestion de patrimoine

AXA WEALTH EUROPE > 9

The new wealth management paradigm

PATRIMOINE CONSULT > 12

MEMBRES > 14

FORMATION APCAL > 17

APCAL > 18

L'intégration des facteurs environnementaux et sociaux dans les processus de décision ou de conseil en matière d'investissement

APCAL > 20

The integration of environmental and social factors into investment decision-making or advisory processes

LALUX > 22

Protéger son entreprise pour assurer son succès final

LALUX > 24

Protect your business to ensure its success

**LOMBARD INTERNATIONAL
ASSURANCE > 27**

Un regard pan-européen sur le futur de l'assurance-vie en unités de compte

**LOMBARD INTERNATIONAL
ASSURANCE > 30**

A European perspective on the future of Wealth Assurance

Rédacteur en chef et Coordination :

Sabine Lallier

Équipe éditoriale : Catherine Lesourd, Laurent Gayet, Jean-François Gaspar, Marco Caldana, Florent Albert. **Powered by :** 360Crossmedia - project@360crossmedia.com

Cover photo : 360Crossmedia/C.E.

Diffusion : Digitale

10

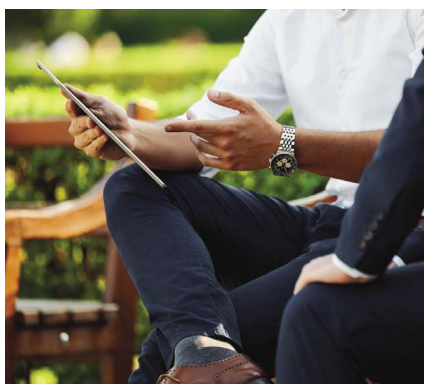
BELGIQUE :

Nouvelle taxation sur les comptes titres, le contrat d'assurance-vie luxembourgeois bien positionné



20

**Protéger
son entreprise**
pour assurer
son succès final



22

**Un regard
pan-européen**
sur le futur de
l'assurance-vie en
unités de compte



VITISLIFE

inspired wealth insurance

Choisissez Vitis Life !

Pour notre **approche réactive**, pragmatique et efficace dans un esprit d'entrepreneuriat.

Pour **notre spécialisation** sur nos marchés cibles qui nous permet de vous accompagner dans la mise en place de solutions sur mesure.

Pour **la diversité** de nos produits.

Découvrez notre site web

www.vitislife.com

Vitis Life,
l'assurance-vie haut de gamme
made in Luxembourg

Vitis Life S.A., labellisé Monceau Assurances, ayant son siège social à L-1311 Luxembourg, 52 boulevard Marcel Cahen - Entreprise d'assurances luxembourgeoise (R.C.S. LUX B 49 922) agréée par le Commissariat aux Assurances pour les opérations d'assurances relevant des branches « Vie » en vertu d'un arrêté délivré par le Ministère des Finances (Réf.:S07/5) en date du 30 janvier 1995, opérant en France en libre prestation de services et e.a. via les réseaux de distribution Monceau Assurances.

Monceau
Assurances
mutuelles associées





Nouvel Horizon

Alors que les acteurs de la profession en assurance-vie naviguent entre changement des paradigmes de la gestion patrimoniale et volatilité gouvernementale et réglementaire affectant les produits d'assurance vie, l'horizon se redessine mais n'assombrit pas les perspectives de croissance augurées par le marché. Une étude récente menée par Lombard International Assurance révèle ainsi des pronostics optimistes quant à la distribution des contrats en Unit linked. La crise a amplifié un phénomène de thésaurisation déjà ancré dans les mœurs

mais les valeurs refuges ont vécu et ne rapportent plus si bien que les investisseurs frileux s'ouvrent à de nouveaux investissements. Ce nouveau numéro de notre magazine nourri d'articles passionnants expose l'art du renouveau et de l'adaptation dans un monde assurantiel en constante mutation.

Catherine Lesourd
Présidente, APCAL

LES NOUVEAUX PARADIGMES de la gestion de patrimoine



« Tout est changement, non pour ne plus être mais pour devenir ce qui n'est pas encore » enseignait déjà Epictète.

Sauf que la vitesse des évolutions devient exponentielle et que les darwiniens patrimoniaux, que nous sommes, *chaque jour sur le métier doivent remettre leur ouvrage* pour constater l'accélération puis innover au moins dans une différenciation sélective à défaut d'être disruptive.

A - L'inélucltable vieillissement de la population

Fait unique dans l'histoire de l'humanité : 5 générations peuvent coexister entraînant ainsi de nouvelles réflexions sur les solidarités intergénérationnelles et sur les conseils patrimoniaux à prodiguer pour gérer dans la durée les consensus et les dissensus familiaux. Au cours des dernières années l'espérance de vie a augmenté d'environ 10 ans tant pour les hommes que pour les femmes. Pour garantir l'adéquation et la viabilité des régimes de retraite nous devons évaluer de façon critique la manière dont ceux-ci permettent de faire face au vieillissement rapide de la population. Il faut donc envisager de travailler plus longtemps mais surtout gérer la désépargne de nos clients avec des horizons de placement bien plus lointains se chiffrant en dizaine d'années.

On hérite aujourd'hui à l'âge où on mourrait au début du siècle dernier ; en matière juridique et fiscale il nous faut anticiper la réversibilité des schémas (donation temporaire, revue régulière des clauses bénéficiaires...) ou leur sécurisation (parents associés gérants des sociétés familiales pour les contrôler sans risquer d'en être écartés...)

En placement financier intégrer l'idée que, nonobstant l'addiction aux fonds garantis de nombreux clients européens, le triangle d'or du fonds euro (disponibilité, rendement, capital garanti) a vécu. A moyen terme il s'agit ici même d'une source d'appauvrissement par *l'effet de NORIA* qui fait que les anciennes obligations d'ETAT rémunératrices sont remplacées par les nouvelles qui ne rapportent plus.

Il en est de même pour les placements sans risque (livrets, comptes courants...) si ce n'est celui d'être en rendement négatif ; conseiller de gérer cette épargne de proximité en souhaitant en faire une épargne long terme pour préparer sa retraite c'est de la non-assistance à épargnant en danger.

Le Luxembourg est le premier centre de gestion financière d'EUROPE ; faisons confiance aux acteurs de la Place pour **mettre leur expertise au service d'une gestion adaptée avec toute la palette de nos riches acronymes dont le Luxembourg a le secret (FID, FIC, FAS...).**

B) Digitaliser pour mieux humaniser

Le COVID fut un accélérateur et pour certains même un catalyseur pour implémenter de la digitalisation dans les circuits de distribution. Or, petit clin d'œil aux BREXITEUR je prends Shakespeare à témoin : 2021 sera l'année de être ou ne pas être digital.

Mais au-delà des outils et du ressenti positif souhaité de l'expérience client qui trouve sa vie simplifiée c'est une culture digitale qui doit irriguer l'entreprise **car on ne nait pas digital** dans les grandes compagnies d'assurances ou dans les banques **...on le devient.**

Le phygital est le néologisme approprié pour associer proximité et fluidité **mais l'INTIME des relations** qui est une des racines du Wealth pour les clients fortunés se conjugue difficilement avec **UN TEAM.S.**

Le digital n'est plus un sujet générationnel réservé aux milleniums ; La silver economy des séniors se l'est appropriée par nécessité et sans geste barrière.

Attention néanmoins que le *safe care* client coïncide bien avec le *take care* assureur car le règlementaire et le compliance doivent intégrer les exigences de réactivité et de traçabilité dématérialisée : la pédagogie sera un allié précieux dans cette quête commerciale sélective du sans contact et du sans papier.

c) Faire grandir l'être et l'avoir des clients

Donner du sens à ses placements représente la dernière cariatide qui supporte le temple patrimonial. En notre qualité de maïeuticiens cherchant à comprendre les préoccupations de nos clients celle-ci est passée de nice to have à must to have. Les clients souhaitent que comme dans leurs assiettes le vert soit très présent n'hésitant pas à mettre un carton rouge aux acteurs qui ne suivent pas cette tendance. Nonobstant, la taxonomie nous entraîne dans une forêt d'acronymes

(ESG, ISR, RSE...) que les décodeurs doivent expliciter pour en simplifier l'accès et la compréhension. Depuis que durable peut rimer avec rentable nul doute que toutes les générations actuellement touchées par ce virus planétaire auront à cœur de témoigner concrètement de leur attachement à la préservation de la planète et à la pensée solidaire sans devenir obligatoirement philanthropes.

Dans ce domaine le Luxembourg d'abord précurseur est aujourd'hui leader de la finance durable. ■

Par Laurent Gayet,
Deputy CEO,
AXA Wealth Europe



Pour garantir l'adéquation et la viabilité des régimes de retraite nous devons évaluer de façon critique la manière dont ceux-ci permettent de faire face au vieillissement rapide de la population.

Laurent Gayet, Deputy CEO, AXA Wealth Europe
Archifas France



Plus d'informations
www.axa-wealth europe.lu



ASSURANCE HABITATION

Ça change la vie d'être bien assuré

Parce que les accidents font partie de la vie, être bien assuré est essentiel. Bris de vitres, dégâts des eaux, réparations d'urgence ou casse de matériels multimédia, vous êtes couverts avec votre assurance habitation AXA.

axa.lu

THE NEW WEALTH MANAGEMENT paradigm



Epictete taught us that 'everything is changing, not ceasing to exist but becoming what is not yet.'

The speed of change has become exponential and, as the Darwinians of wealth management, we must *improve our work every day to take account of* this acceleration and innovate at least to differentiate selectively or disruptively.

A - The inevitable ageing of the population

Unique time in human history: Five generations can coexist, requiring new approaches to intergenerational solidarity and on recommendations for wealth management advice to manage, over time, the consensus and dissension in the family. Over the last 10 years, life expectancy has increased by around 10 years both for women and men. To guarantee the pertinence and viability of retirement schemes, we must evaluate critically the way in which they assist the population in the face of rapid ageing. People should expect to work longer but we must also balance the shortfall in savings of our customers with investment horizons extend beyond that by decades.

Today we inherit at an age at which, in the last century, we were dying. In terms of legality and taxation, we must envisage reversible schemes (temporary donation, regular reviews of the clauses of beneficiaries)

to ensure that parents who manage family businesses can control them without risking being put to one side. In financial placement, integrate the idea that, notwithstanding the addiction of a lot of our European customers to guaranteed funding, the golden triangle of Euro funds (availability, performance, guaranteed capital) has aged. Over the medium term, this may even be a source of diminishing revenue, according to *the NORIA effect*, where government bonds which previously generated income have been replaced by new ones which do not.

Likewise advising to manage savings for the long-term or for retirement, via low-risk investments (savings accounts, current accounts), is in effect either equivalent to not providing assistance or in fact putting savings at risk.

Luxembourg is the main financial centre of Europe. We can be confident that its stock market will **provide appropriate management across a wide range of often cryptic offerings (FID, FIC, FAS...) in which they are expert**.

B) Digitise to be more human

COVID has accelerated or even been a catalyst to the implementation of digital services in distribution networks. And, in reference to BREXIT, I take Shakespeare as a witness: 2021 will be the year in which either to be or not to be digital.

But over and above the tools and the positive feedback of customers who found their life simplified, digital practices must be integrated at all levels, since the large insurance companies or banks are not born digital but become digital.

'Phygital' is the most appropriate neologism associating face-to-face customer service with fluid business processes, but the intimacy of customer relations which is the foundation of Wealth for high-earning customers is difficult to maintain with **MICROSOFT TEAMS**.

Digital is no longer the reserve of Millennials; the silver economy of retirees has appropriated digital services by necessity and *without barriers*.

It is important, however, that 'safe care customers' are matched with insurers who also take care, as the compliance regulations integrate digital reactivity and traceability. Educating and informing customers will be

a precious ally in the selective sales challenges of contactless and paperless.

c) Increase the status and affluence of our customers

Explaining and giving meaning to investment represents the last standing column of the temple of personal wealth. As midwives attempting to understand the preoccupations of our customers, this has gone from a nice-to-have to a must-have. Just as customers who demand green management in their portfolios, they will not hesitate to show the red card to actors who are unable to follow this trend. Notwithstanding, some of these items lead us into a forest of acronyms (ESG, ISR, RSE...). Those who decode these acronyms must be clear to render them easily accessible and understandable. Since 'sustainable' has become associated with 'profitable', no one doubts that current generations impacted by the global virus will be keen to demonstrate their commitment to preserving the planet and acting for the common good without necessarily becoming philanthropists.

Luxembourg was already a precursor in this area and today is a leader in sustainable finance. ■

By Laurent Gayet,
Deputy CEO,
AXA Wealth Europe



To guarantee the pertinence and viability of retirement schemes, we must evaluate critically the way in which they assist the population in the face of rapid ageing.

Laurent Gayet, Deputy CEO, AXA Wealth Europe
Architas France



More information
www.axa-wealth-europe.lu

Investir
de façon durable,
c'est aussi répondre
aux préoccupations
de demain.

BâloiseEticx
La gamme de fonds **100 % durable**
de Bâloise Vie Luxembourg

Bâloise Eticx: gamme de Fonds Interne Collectif sans garantie de rendement ou de capital. Fonds pouvant être adossé à un contrat d'assurance-vie/contrat de capitalisation souscrit auprès de Bâloise Vie Luxembourg S.A. (**Contrat dont les droits sont exprimés en unités de compte et dont les montants investis sur les supports en unités de compte ne sont pas garantis mais sont sujets à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers**). Gestionnaire financier: Degroof Petercam Asset Management - Rue Guimard 18, 1040 Bruxelles (Belgique)

Disclaimer

Information non contractuelle à caractère publicitaire ne constituant ni un conseil en investissement, ni une recommandation d'investissement, ni une sollicitation d'achat ou de vente. Le souscripteur doit consulter le Document d'Information Clé pour l'Investisseur (« DICI ») en vigueur, disponible sur demande auprès de Bâloise Vie Luxembourg S.A.. L'exactitude, l'exhaustivité ou la pertinence des informations fournies ne sont pas garanties. Elles sont établies sur la base de sources considérées comme fiables et peuvent être modifiées sans préavis. Il appartient au souscripteur de s'assurer de la compatibilité de cet investissement avec les lois applicables et de vérifier si ce dernier est adapté à ses objectifs d'investissement et à sa situation patrimoniale (y compris fiscale). Pour plus d'informations, nous vous invitons à contacter Bâloise Vie Luxembourg S.A. ou votre Intermédiaire.

www.baloise-international.lu

| Bâloise Vie Luxembourg S.A. | 23, rue du Puits Romain | L-8070 Bertrange |
| Tél. +352 290 190-1 | Fax: +352 290 190 462 | www.baloise-international.lu |

BELGIQUE :

Nouvelle taxation sur les comptes titres, le contrat d'assurance-vie luxembourgeois bien positionné.

Entrée en vigueur le 26 février 2021, la loi belge du 17 février 2021 a introduit une nouvelle taxe à hauteur de 0,15%/an sur les comptes-titres dont la valeur moyenne au cours d'une période de référence dépasse 1.000.000€. Le législateur belge a dû cependant justifier le champ d'application de celle-ci.

Quels sont les véhicules d'investissement visés par cette taxe ?

Comme son nom l'indique, cette taxe vise les comptes-titres des résidents belges dont la valeur moyenne excède le million d'euros. Le compte-titres n'est cependant pas le seul véhicule d'investissement visé. En effet, un contrat d'assurance-placement peut parfois être assimilé à un compte-titres même s'il s'agit en réalité d'un droit de créance direct lié à la valeur d'un compte-titres détenu par une institution financière. La question de son application sur les contrats d'assurance était donc tout à fait pertinente. Le Ministre des Finances belge a d'ailleurs confirmé a posteriori que les contrats d'assurance liés à des fonds de placement rentraient également dans le champ d'application de la taxe.

Quels sont les véhicules de placement qui n'y sont pas soumis ?

Pour être tout à fait complet quant au champ d'application de la taxe sur les contrats d'assurance-placement, il est impératif d'opérer une distinction entre les contrats conclus en libre prestation de services ou en régime d'établissement. En effet, les conventions préventives de double imposition conclues entre la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg ont un impact non négligeable sur l'imposition du contrat d'assurance-placement :

- Les contrats souscrits sous le régime de la libre prestation de services ne sont pas redevables de la taxe, et ce peu importe le pays où la banque dépositaire est établie étant donné que la compagnie d'assurance luxembourgeoise est qualifiée de « non résidente fiscale belge ». Au regard de l'article 22 paragraphe 4, les assureurs luxembourgeois restent, en matière de prélèvement de l'impôt sur la fortune, sous la compétence exclusive de l'Etat luxembourgeois.
- Les contrats souscrits sous le régime d'établissement sont redevables de la taxe, et ce peu importe le pays où la banque dépositaire est établie au regard de l'article 201/03 du Code des droits et taxes divers.



Champ d'application de la nouvelle taxe belge sur compte-titres

Distinction de la taxation des contrats d'assurance en fonction de la valeur du compte et du régime par lequel le contrat d'assurance a été conclu (libre prestation de services ou régime d'établissement)

TYPE DE PRODUIT	PRENEUR	BANQUE DÉPOSITAIRE	VALEUR DU COMPTE	TAXE APPLICABLE (0.15%/AN)
Assurance-placement souscrite dans le cadre de la Libre Prestation de Services	Personne physique	Etablie en Belgique <u>ou</u> hors Belgique	> 1.000.000 €	✗
	<u>ou</u> Personne morale		< 1.000.000 €	✗
Assurance-placement souscrite dans le cadre du régime d'établissement	Personne physique	Etablie en Belgique <u>ou</u> hors Belgique	> 1.000.000 €	✓
	<u>ou</u> Personne morale		< 1.000.000 €	✗
Assurance-vie du 2ème pilier des pensions (EIP, assurance-groupe, ...)	Personne morale	/	> 1.000.000 €	✗
			< 1.000.000 €	✗

Il est important de noter également que les contrats d'assurance-vie relevant du 2ème pilier des pensions (EIP et Assurance-Groupe) n'entrent pas dans le champ d'application de la taxe introduite par cette nouvelle loi !

Qu'entend-on par le régime de la libre prestation de services ?

Mis en place par la troisième Directive européenne vie, le régime de la libre prestation de services permet à tout résident de l'UE de souscrire un contrat d'assurance-vie auprès d'un assureur sans que celui-ci soit établi dans le pays de résidence du souscripteur (on parle alors de régime d'établissement). Par conséquent, le contrat d'assurance patrimoniale luxembourgeoise constitue une alternative intéressante aux traditionnels comptes-titres et assurances-vie proposés par des acteurs établis sur le marché local belge. Désormais, en plus de bénéficier des nombreux avantages offerts par le cadre réglementaire luxembourgeois (neutralité fiscale, Triangle de Sécurité, large diversification des actifs sous-jacents, planification successorale,...etc...), le contrat d'assurance patrimoniale luxembourgeois, au regard de cette nouvelle taxe, propose un atout fiscal supplémentaire aux détenteurs de patrimoines mobiliers importants. ■

Jean-François GASPAR,
Account Manager,
Patrimoine Consult



Le Ministre des Finances belge a d'ailleurs confirmé a posteriori que les contrats d'assurances liés à des fonds de placement renaient également dans le champ d'application de la taxe.

Jean-François GASPAR, Account Manager,
Patrimoine Consult



Plus d'informations
<https://patrimoine-consult.eu/>

MEMBRES

 A.B.I.L. S.A. Advisory, Brokerage & Insurance Leaders	 ABUNDEUS S.A. Counsel & Heritage	 ACCO ASSURANCES - COURTAGE & CONSEIL	 ACD Courtalux
 ADN Courtage & Assurances	 AH COURTAGE EN ASSURANCES	 AJIL C&P Courtiers & Courtage en Assurances	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	 CIC BANQUE TRANSATLANTIQUE A MEMBER OF CIC PRIVATE BANKING
 BIL BANQUE INTERNATIONALE À LUXEMBOURG	 bolttech	 INDOSUEZ WEALTH MANAGEMENT	 CARRÉ assurances Courtage & Assurances
 CBP QUIVEST	 CGEFI	 CONDOR Courtiers & Conseillers	 CREATERRA
 Degroof Petercam Insurance Broker	Michel Duhr	 EDMOND DE ROTHSCHILD	 EFG
 EQUATUS	 EUROCAUTION	 EUROPE assurance	 european broker FINANCIAL ADVISERS
 eP GROUP	 FARAD	 FINAMORE LUXEMBOURG	Fructi Causa
 FUCHS INSURANCES	 Gatsby & White PLANNERS FOR LIFE	 HNW Insure	 IBA PARTNERS Courtier & Conseiller en Assurances
 IBG	 ibs EUROPE	INRO INVEST S.À.R.L.	 IRIA

			
Loyalteam S.A.			
			
			
			
			
			
			
			

BIENVENUE
aux nouveaux membres

			
---	---	--	---

NOS SPONSORS



assurer tous les avènements



CNP LUXEMBOURG

1A Rue Pierre d'Aspelt L-1142 Luxembourg
contact@cnpluxembourg.lu / +352 279 562 01



PROGRAMME DE FORMATIONS

APCAL Mai-Novembre 2021

Date	Pilier	Sujet	Formateur(s)	Durée	Langue
LPS VIE					
MARCHÉS					
21/09	1. Légal	DAC 6 appliquée en France	Maître Olivier Roumélian / Artesia	1H30	FR
27/09	1. Légal	Fiscalité & Droit Espagnol & Portugais	Olga Soares & Javier Rivero / Bâloise Vie	2H	FR
12/10	1. Légal	Fiscalité & Droit Italien	Antonio Valente / CNP	2H	FR
09/11	1. Légal	Position Administration Fiscale Belge : réforme régimes matrimoniaux 2018	Nicolas Milos / OneLife	3H	FR
WEALTH PLANNING					
01/06	1. Légal	Prévoyance Patrimoniale avec Analyse des Besoins et Cas Pratiques UE	Alessandro Quero / La Mondiale	2H	FR
29/06	1. Légal	L'Assurance-Vie, Outil de Gestion de Portefeuille pour les banques suisses	Paola Biancacetti / PB Patrimoine	3H	FR
DIVERS					
28/10	1. Légal	La Distribution en LPS Vie	Jérôme Maurice	3H	FR
FR	1. Légal	Panorama de la LPS Vie	Jérôme Maurice / KMC Finance	4H	FR
IARD					
10/05	1. Légal	Assurance Atteinte à l'Environnement	Julien Deladrière / AIG Europe	2H	FR
18/05	1. Légal	Produits de Garantie de Loyers Impayés	Gaël de Miomandre / IBS Europe	2H	FR
20/05	1. Légal	Reassurance Captives	Bert Bouton / Nepenthe	2H	EN
17/06	1. Légal	Assurance Cyber	Valérie Wauters et Denis Lardinois / AIG Europe	2H	FR
05/10	1. Légal	Garanties et Cautionnements	Marc Petre / EULER HERMES	2H	FR
08/11	1. Légal	Assurance Combinée Habitation	Roland Bisenius	3H	FR
ASSURANCE TOUTES BRANCHES					
11/05	1. Légal	Mise en pratique d'IDD pour courtier	Jérôme Maurice	3H	FR
08/06	1. Légal	Obligations Légales et Administratives du Courtier – Partie I	Lorenzo Stipulante / bolttech	2H	FR
15/06	1. Légal	Obligations Légales et Administratives du Courtier – Partie II	Lorenzo Stipulante / bolttech	2H	FR
17/06	1. Légal	Regulatory & Tax Update	PWC Luxembourg	2H30	FR
22/06	1. Légal	Legal and Administrative Obligations of the Insurance Broker – Part I	Lorenzo Stipulante / bolttech	2H	EN
07/10	1. Légal	Règlementation RGPD	Laurent Magnus / CNPD	3H	FR
AML					
03/06	1. Légal	Approche Pratique AML / CTF	Max Braun / CRF	2H	FR
10/06	1. Légal	AML / CTF – Practical approach	Max Braun / CRF	2H	EN
23/09	1. Légal	Panorama du droit anti-blanchiment	Maître Thierry Pouliquen	3H	FR
19/10	1. Légal	AML / CTF Overview	Maître Thierry Pouliquen	3H	EN

L'INTÉGRATION DES FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX ET SOCIAUX

dans les processus de décision ou de conseil en matière d'investissement

Depuis le 10 mars 2021, les acteurs des marchés financiers (FMP) et les conseillers financiers (AF) (y compris les courtiers qui conseillent sur IBIPs) offrant leurs services dans l'Union européenne (UE) sont soumis à un certain nombre de nouvelles règles complexes. Ces règles les obligent à fournir à leurs clients des informations facilement accessibles concernant (i) l'intégration des facteurs environnementaux et sociaux dans les processus de décision ou de conseil en matière d'investissement et (ii) les informations relatives à la durabilité des produits financiers.

En novembre 2019, le Parlement européen et la Commission européenne ont adopté le règlement (UE) 2019/2088 sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers (SFDR).

Ce règlement constitue, avec le règlement sur la Taxonomie et sur le Benchmarks, les clés de voûte de la stratégie européenne sur la finance durable adoptée en 2018 qui a pour ambition d'orienter correctement les capitaux vers des activités dites durables.

Le règlement SFDR est entré en vigueur le 10 mars 2021 et est directement applicable au Luxembourg comme dans les autres Etats Européens.

Ce règlement vise à harmoniser et à accroître la transparence à la fois en ce qui concerne (i) toutes les parties opérant dans le monde financier mais aussi dans le monde de l'assurance (lorsque la Compagnie d'Assurance propose des produits d'investissement fondés sur l'assurance) - Financial Market Participants FMP- et (ii) les produits financiers et d'assurance- Financial Products FP.



Aujourd'hui, nous avons l'avantage de disposer d'un certain nombre d'outils réglementaires qui nous guident dans ce nouveau monde plein de nouvelles opportunités.

Marco CALDANA, CEO, FARAD
Vice Président APCAL



En ce qui concerne les FMP, dans le secteur de l'assurance, les sujets visés par le règlement sont, entre autres, les Compagnies d'Assurance qui proposent des IBIPs (Insurance Based Investment Products) et des Financial Advisers (FA) - parmi lesquels se distinguent les Compagnies d'assurance et les intermédiaires en assurance*, par exemples les courtiers, qui offrent des services de conseil en ce qui concerne les IBIPs.

Ces derniers mois, on a beaucoup parlé de SFDR dans le monde financier et plus particulièrement en ce qui concerne les fonds d'investissement. Rien ou peu en ce qui concerne le monde de l'assurance, comme si cette réglementation ne concernait pas notre monde.

Il est maintenant temps de commencer à comprendre quelles sont les opportunités offertes par l'intérêt croissant de nos clients pour les solutions d'investissement dites «durables» - ESG - et par une réglementation européenne qui clarifie les termes et nous permet d'interagir dans un contexte plus clair et défini.

Bon nombre de ces réglementations découlent des accords de Paris de 2015 - COP21 - et représente la réponse et la proposition de l'UE aux problèmes croissants liés à la durabilité à long terme de notre économie, parmi lesquels le réchauffement climatique est l'un des signes les plus évidents.

Aujourd'hui, nous avons l'avantage de disposer d'un certain nombre d'outils réglementaires qui nous guident dans ce nouveau monde plein de nouvelles opportunités. Les courtiers qui proposent aujourd'hui des produits IBIPs ont l'opportunité de développer une nouvelle offre d'investissement qui propose un double récit, à la fois financier standard, mais aussi plus direct pour comprendre l'impact «social» de l'argent.

L'APCAL est aux côtés de ceux qui veulent profiter de cette opportunité. ■

***Article 17 Dérogations**

1. *Le présent règlement ne s'applique ni aux intermédiaires d'assurance fournissant des conseils en assurance relatifs à des produits d'investissement fondés sur l'assurance ni aux entreprises d'investissement fournissant des conseils en investissement qui sont des entreprises, indépendamment de leur forme juridique, y compris les personnes physiques ou les travailleurs indépendants, à condition qu'ils emploient moins de trois personnes.*

2. *Les États membres peuvent décider d'appliquer le présent règlement aux intermédiaires d'assurance fournissant des conseils en assurance relatifs à des produits d'investissement fondés sur l'assurance ou aux entreprises d'investissement fournissant des conseils en investissement, tels qu'ils sont visés au paragraphe 1.*

Ref: REGULATION (EU) 2019/2088 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL

Marco CALDANA,
CEO,
FARAD
& Vice Président,
APCAL



More information
<https://apcal.lu/>

THE INTEGRATION OF ENVIRONMENTAL AND SOCIAL FACTORS

into investment decision-making or advisory processes

As of March 10th, 2021, financial market participants (FMP) and financial advisers (AF) (including brokers who advise on IBIPs) offering their services in the European Union (EU) are subject to a number of new complex rules. These rules oblige them to provide their customers with easily accessible information concerning (i) the integration of environmental and social factors into investment decision-making or advisory processes and (ii) information relating to the sustainability of financial products.

In November 2019, the European Parliament and the European Commission adopted Regulation (EU) 2019/2088 on the publication of information on Sustainability in the financial services sector (SFDR).

This regulation constitutes, together with the regulation on Taxonomy and on Benchmarks, the keystones of the European strategy on sustainable finance adopted in 2018, which aims to correctly direct capital towards so-called sustainable activities.

The SFDR regulation entered into force on March 10th, 2021 and is directly applicable in Luxembourg as in the other European States.

This regulation aims to harmonize and increase transparency both with regard to (i) all parties operating in the financial world but also in the world of insurance (when the Insurance Company offers investment products insurance-based) - Financial Market Participants FMP- and (ii) financial and insurance products - Financial Products FP.



Today, we have the advantage of having a number of regulatory tools that guide us in this new world full of new opportunities.”

Marco CALDANA, CEO, FARAD
Vice Président APCAL



With regard to FMPs, in the insurance sector, the subjects covered by the regulation are, among others, Insurance Companies which offer IBIPs (Insurance Based Investment Products) and Financial Advisers (FA) - among which stand out are Insurance companies and insurance intermediaries *, for example brokers, who offer advisory services with regard to IBIPs.

In recent months, there has been a lot of talk about SFDR in the financial world and more particularly with regard to investment funds. Nothing or little with regard to the world of insurance, as if this regulation did not concern our world.

Now is the time to start understanding the opportunities offered by the growing interest of our clients in so-called “sustainable” investment solutions - ESG - and by European regulations that clarify the terms and allow us to interact in a more clear and defined context.

Many of these regulations stem from the 2015 Paris Agreements - COP21 - and represent the EU's response and proposal to the growing issues related to the long-term sustainability of our economy, of which global warming is one of the most obvious signs.

Today, we have the advantage of having a number of regulatory tools that guide us in this new world full of new opportunities. Brokers who now offer IBIPs products have the opportunity to develop a new investment offer that offers a dual story, both standard financial, but also more direct to understand the “social” impact of the investment.

APCAL is alongside those who want to take advantage of this opportunity. ■

***Article 17 Exemptions**

1. This Regulation shall neither apply to insurance intermediaries which provide insurance advice with regard to IBIPs nor to investment firms which provide investment advice that are enterprises irrespective of their legal form, including natural persons and self-employed persons, provided that they employ fewer than three persons.

2. Member States may decide to apply this Regulation to insurance intermediaries which provide insurance advice with regard to IBIPs or investment firms which provide investment advice as referred to in paragraph 1.

Ref: REGULATION (EU) 2019/2088 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL

Marco CALDANA,
CEO,
FARAD
& Vice Président,
APCAL



More information
<https://apcal.lu/>

PROTÉGER SON ENTREPRISE POUR ASSURER SON SUCCÈS

Quelle que soit la taille de l'entreprise ou son secteur d'activité, tout dirigeant doit veiller à garantir une protection optimale de son affaire et de son personnel pour faire face aux risques du quotidien. Livraison de travaux, ouvrages ou marchandises défectueuses, perte d'une personne-clé, gros incendie ou inondations : il suffit qu'un seul risque se réalise pour mettre en péril le succès, voire même l'existence d'une entreprise.

En matière de responsabilité civile

Le fait de diriger signifie parfois engager sa responsabilité personnelle. Que faire face à des conséquences pécuniaires de la responsabilité civile que tout dirigeant peut encourir à l'égard des tiers dans l'exercice de sa fonction ? Il peut s'agir d'une faute dans les relations d'affaires, de concurrence déloyale ou d'une faute dans les conditions de travail de l'entreprise. En ce sens, la souscription d'une « Responsabilité Civile Dirigeant d'entreprise » (D&O – Directors & Officers) constitue la protection optimale pour tout décideur.

Si, pour certains secteurs d'activités comme les architectes ou ingénieurs, il est obligatoire de souscrire à une Responsabilité

Civile (RC) professionnelle, il faut savoir qu'en matière de RC exploitation, plusieurs garanties sont proposées en fonction des secteurs.

Par exemple : les professionnels de la construction peuvent souscrire une assurance RC Décennale, qui les protégera contre les dommages au bâtiment après achèvement des travaux.

Préserver ses biens et son activité

Qu'il s'agisse de dommages à un bâtiment, des marchandises, à l'équipement professionnel, au matériel bureautique ou informatique, il est réconfortant de pouvoir se reposer sur une assurance qui protège des impacts financiers qui en découlent. Une assurance multirisques peut apporter la solution

afin de couvrir les coûts liés à la reconstitution, la réparation ou le remplacement suite à un bris de matériel informatique par accident, une tentative de vol, la détérioration d'un bâtiment suite à un incendie par exemple.

Motiver et sécuriser ses collaborateurs

Le personnel constitue la base de la réussite de l'entreprise. Un recours au volet « Employee Benefits » est non seulement un élément important du package salarial moderne, mais engendre également des avantages fiscaux pour l'entreprise. La mise en place d'un régime complémentaire de pension financé par l'employeur afin de garantir une sécurité supplémentaire aux salariés en cas de retraite, de décès et même en cas d'invalidité ou encore une





© D.R.

Assurance Maladie Collective constituent de bons moyens de fidélisation supplémentaire. À ce propos, une nouvelle plateforme digitale et sécurisée easyPENSION PRO a été développée pour faciliter la communication avec les clients employeurs et leurs affiliés pour leurs régimes complémentaires de pension.

Citons à ce niveau également l'assurance accidents entreprise qui constitue un complément à l'assurance accident de travail légale. Elle offre une couverture optimisée en cas d'invalidité ou de décès, et le remboursement complémentaire des frais médicaux à la suite d'un accident pendant l'activité professionnelle.

Si le dirigeant de l'entreprise a le statut d'indépendant, une solution de type pension complémentaire très similaire à celle pour les salariés présente également des avantages fiscaux considérables.

Un accompagnement personnalisé

Face aux possibilités offertes aux dirigeants en matière d'assurance, LALUX entend offrir grâce à ses agents une solution personnalisée et un conseil qualitatif et flexible, adaptés à la situation et au secteur d'activité

de l'entreprise. Ainsi, LALUX accompagne les entreprises tout au long de leur activité professionnelle avec le package complet easyPROTECT PRO et la gamme complète en matière d'Employee Benefits. ■

Tél. : 4761-6050

E-mail : courtiers@lalux.lu

“ Si le dirigeant de l'entreprise a le statut d'indépendant, une solution de type pension complémentaire très similaire à celle pour les salariés présente également des avantages fiscaux considérables.”



Plus d'informations
www.lalux.lu

PROTECT YOUR BUSINESS TO ENSURE ITS SUCCESS

Regardless of the size of the company or its activity, every manager must ensure optimal protection of their business and staff to face everyday risks. Whether it's the delivery of faulty work or goods, the loss of a key person, a major fire or flooding: it only takes one risk to jeopardise the success or even the existence of a business.

In terms of civil liability

Running a business sometimes requires assuming personal responsibility. How to deal with monetary consequences of the civil liability that any manager may incur towards third parties in the execution of their function? This may involve a fault in business relations, withholding of information, unfair competition, or a fault in the company's working conditions. Therefore, the subscription of a Civil Liability for Business Executives is the best protection for any decision-maker.

If for certain activities, such as architects and engineers, it is compulsory to take out professional Civil Liability, you should know that in terms of operational Civil Liability, several guarantees are offered depending on the sector.

E.g. In the construction sector it is recommended to take out ten-year liability insurance, which will protect them against building damage after completion of the work.

Protecting your property and your business

Whether it is the risk of damage to a building, goods, or professional equipment, it is comforting to rely on a trustworthy insurance company when faced with the resulting financial impact. Deterioration of a building as a result of a fire or attempted theft, accidental breakage of computer equipment ... A comprehensive insurance covers the costs of reconstruction, repair or replacement.

Motivate and secure your employees

Employees are the foundation of business success. The use of employee benefits is not only an important part of the modern salary package, but also generates substantial tax advantages for the company. The establishment of a supplementary pension scheme financed by the employer, that guarantees additional security for employees in the event of their retirement, death or disability, or even group health insurance are good means to promote employee loyalty. In that respect, a new digital and secure platform easyPENSION PRO has been developed to facilitate communication between employer clients and their members in the context of their supplementary pension scheme.





© D.R.

Furthermore, corporate accident insurance is a supplement to legal accident insurance. It offers optimised cover in the event of disability or death, and an additional refund of medical expenses following an accident during professional activity.

If the company's director is self-employed, a supplementary pension solution akin to the one for employees also offers significant tax advantages.

Personalised support

Faced with the possibilities offered to managers in terms of insurance, LALUX intends to offer, through its agents, a personalised solution and flexible advice, tailored to the business' line. Thus, LALUX supports companies throughout their professional activity with the complete easyPROTECT PRO package and the complete range of employee benefits. ■

“ If the company's director is self-employed, a supplementary pension solution akin to the one for employees also offers significant tax advantages. ”

Tél. : 4761-6050
E-mail : courtiers@lalux.lu



More information
www.lalux.lu

DKV

Luxembourg

membre du Groupe **lalux**

#easyhealth

easify
your health.

**Prenez soin de vous et de vos proches
avec EASY HEALTH.**

easify.lu

UN REGARD PAN-EUROPÉEN

sur le futur de l'assurance-vie en unités de compte



Interrogés sur les défis et les opportunités du secteur de l'assurance-vie et de leur propre secteur, les professionnels du patrimoine les considèrent comme étroitement liés.

Florent Albert, Managing Director Europe & Group CFO, Lombard International Assurance.

Lombard International Assurance a récemment publié le rapport de son enquête européenne inédite analysant le marché de l'assurance-vie en unités de compte. Réalisée en association avec Accenture Luxembourg, elle a permis de recueillir l'avis de près de 700 professionnels du patrimoine à travers 12 pays. Nous en discutons avec Florent Albert, Managing Director Europe et Group CFO de Lombard International Assurance.

Lombard International Assurance a publié récemment son *European Wealth Assurance Report*. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur cette initiative et ses objectifs ?

Ce rapport inédit est le résultat d'une grande enquête que nous avons lancée l'année dernière auprès des professionnels du patrimoine sur les principaux marchés européens. L'étude a généré un échantillon significatif de près de 700 répondants à travers 12 pays. Elle avait pour but d'évaluer le rôle joué par l'assurance-vie en unités de compte en termes de planification

patrimoniale et la manière dont ces solutions sont perçues et utilisées par les professionnels du patrimoine. Elle explore également les principaux critères de décision lorsqu'il s'agit de choisir un fournisseur d'assurance-vie en unités de compte, ainsi que leurs attentes en termes de service et de digitalisation. Résumées en 5 parties, les conclusions dressent un panorama des motivations, des défis et surtout des opportunités pour le secteur, alors qu'il s'adapte et évolue pour répondre aux besoins toujours plus sophistiqués des particuliers fortunés en matière de planification patrimoniale et successorale.



Quels sont les éléments clés que vous retenir de ces résultats ?

Les perspectives sont très positives pour le secteur : 54 % des professionnels du patrimoine basés en Europe prévoient une croissance du marché de l'assurance-vie en unités de compte au cours des cinq prochaines années. **Ce chiffre monte à 70 % parmi les courtiers en assurance qui sont les plus optimistes.** La planification successorale est identifiée comme le principal catalyseur. Il est intéressant de noter que plus de la moitié des professionnels interrogés (53 %) estiment que l'assurance-vie en unités de compte a un effet sur la rétention client plus élevé voire considérablement plus élevé que ses alternatives. Une autre conclusion importante est que les professionnels sont unanimes sur le fait que la "qualité du service" soit de loin le critère le plus important dans le choix d'un fournisseur. Il apparaît aussi une demande marquée pour une offre digitale plus avancée, puisque 75 % des personnes interrogées s'attendent à un niveau de digitalisation "élevé" à "très élevé" au cours des trois prochaines années dans le secteur de l'assurance-vie en unités de compte.

Quel est le point de vue des professionnels du patrimoine sur les défis et les opportunités du secteur ?

Interrogés sur les trois plus grands défis et opportunités d'aujourd'hui, tant dans le secteur de l'assurance-vie que dans leur propre secteur, les répondants les considèrent comme étroitement liés : la réglementation (27 %), les conditions de marché (13 %) et l'expérience client (12 %) sont identifiés comme les 3 futurs plus grands défis. **Plus de 30 % des professionnels interrogés considèrent les contraintes fiscales, réglementaires et la conformité (compliance) comme un facteur déterminant pour l'utilisation future de l'assurance-vie en unités de compte.** Permettant une planification patrimoniale sur mesure et une allocation d'actifs flexible et diversifiée, l'assurance-vie en unités de compte est également considérée comme un outil de plus en plus utile pour faire face aux défis croissants liés aux formes familiales complexes et à la mobilité internationale des clients. Ceci est particulièrement vrai pour l'assurance-vie luxembourgeoise. ■

Découvrez et téléchargez le rapport complet ici : www.wealthassurancereport.com

Florent Albert,
Managing Director Europe & Group CFO,
Lombard International Assurance.



Plus d'informations
www.lombardinternational.com



LOMBARD
INTERNATIONAL
GROUP

30 years of making legacy count

The European Wealth Assurance Report

70%

of insurance brokers predict an increase in the use of Unit-Linked life insurance policies over the next five years.



Find out more in this first of its kind European analysis of the Wealth Assurance industry, including insights from almost 700 wealth professionals.



Explore and
download your copy.

wealthassurancereport.com

A EUROPEAN PERSPECTIVE

on the future of Wealth Assurance



When asked about the challenges and opportunities in both the life insurance industry and their own specific industry segment, the respondents view them as closely intertwined.

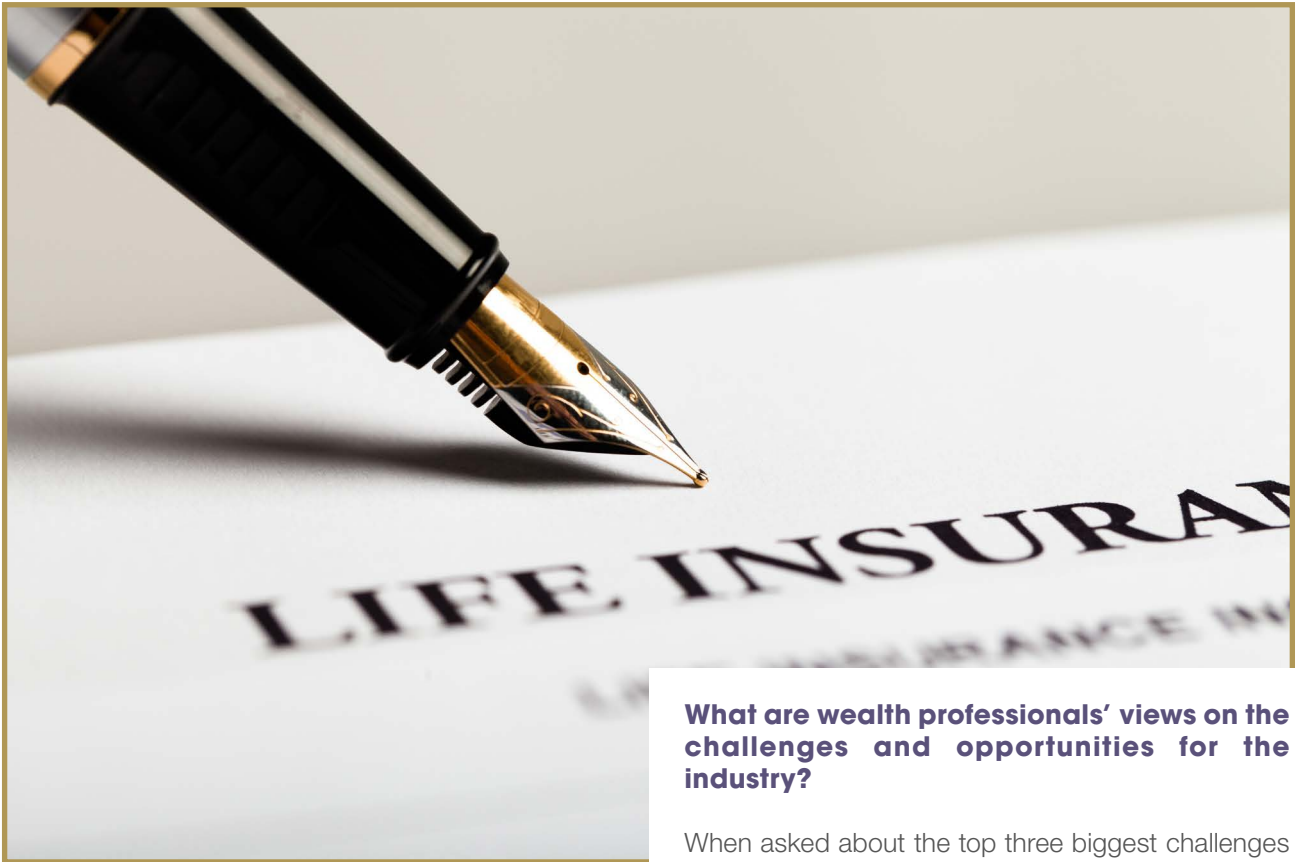
Florent Albert, Managing Director Europe & Group CFO, Lombard International Assurance.

Lombard International Assurance recently published a report from its inaugural European Wealth Assurance Survey analysing the Unit-Linked life insurance market, carried out in association with Accenture Luxembourg and including insights from almost 700 wealth professionals across 12 countries. We discussed the key findings with Florent Albert, Managing Director Europe and Group CFO of Lombard International Assurance.

Lombard International Assurance recently launched its *European Wealth Assurance Report*. Could you tell us a bit more about this initiative and its objectives?

This first of its kind report is the result of an ambitious survey that we launched last year to wealth professional partners across key geographical markets in Europe. The effort generated a substantial sample size of almost 700 respondents across 12 jurisdictions. The survey examines the role of Wealth Assurance solutions – also known as Unit-Linked life insurance or Private

Placement Life Insurance – in wealth planning and how these solutions are perceived and used by wealth professionals. It also explores the key criteria for decision making when it comes to selecting a Wealth Assurance provider, as well as their expectations in terms of servicing and digitalisation. Summarized in 5 parts, the findings paint a truly valuable picture of the motivations, challenges, and most importantly, the opportunities for the industry as it looks to adapt and evolve to the ever more sophisticated wealth and succession planning needs of high net worth individuals.



What are the key elements that you want to take away from the findings?

The outlook is very positive for the industry, with 54% of European-based wealth professionals predicting growth of the Unit-Linked life insurance market over the next five years. **Insurance Brokers are the most optimistic group of wealth professionals with more than two thirds (70%) predicting a growth of the market.** And succession planning is identified as the key driver. Interestingly, more than half of respondents (53%) also comment that Unit-Linked life insurance has a higher, or considerably higher asset stickiness effect than its alternatives. One other key take away is that wealth professionals are unanimous on “quality of service” being by far the most important criterion when it comes to choosing a preferred provider. It is also evident that there is a significant demand for a more holistic digital offering, with 75% of respondents expecting a ‘high’ to a ‘very high’ level of digitalisation over the next three years in the Wealth Assurance industry.

What are wealth professionals’ views on the challenges and opportunities for the industry?

When asked about the top three biggest challenges and opportunities today in both the life insurance industry and their own specific industry segment, the respondents view them as closely intertwined, with regulation (27%), market conditions (13%) and customer experience (12%) identified as the 3 biggest future challenges. **Over 30% of respondents consider tax, regulatory and compliance burdens as a key influencer for future use of Unit-Linked life insurance.** Allowing for bespoke wealth planning, flexible and diversified asset allocation, Unit-Linked life insurance is also considered as an increasingly useful tool to cope with the rising challenges of complex family dynamics and the international mobility of clients. This is particularly true for Luxembourg carriers. ■

Explore and download the full report here:
www.wealthassurancereport.com

Florent Albert,
 Managing Director Europe & Group CFO,
 Lombard International Assurance.



More information
www.lombardinternational.com