

# APCAL

MAGAZINE II#

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg



## DOSSIER SPÉCIAL : ESG ET LA FINANCE DURABLE

LES MISSIONS DE L'APCAL :  
AML, FORMATIONS, PARTENARIAT

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

# SOMMAIRE

## 06

**LE SUPPORT ET L'INFORMATION,**  
une mission au  
coeur de l'APCAL



## 10

**LA FINANCE DURABLE**  
à travers le métier du  
courtier

## 20

**"Nous sommes ESG"**  
L'APCAL représente  
notamment le S de  
l'ESG pour son rôle  
social



## 22

**BIPAR & APCAL,**  
a close partnership

### **LA DERNIÈRE MISSION DE SUPPORT DE L'APCAL > 6**

le support et l'information, une mission au coeur de l'APCAL

### **LALUX ASSURANCES > 8**

Les avantages d'un plan de pension entreprise

### **LIFEPARTNERS > 10**

La finance durable à travers le métier du courtier

### **PWC > 12**

ESG and IDD, six letters for the greater good..

### **LES MEMBRES > 16**

### **LOMBARD INTERNATIONAL ASSURANCE > 18**

Unit-linked life insurance facilitates ESG investment

### **APCAL - ESG > 20**

"Nous sommes ESG".  
L'APCAL représente notamment le S de l'ESG pour son rôle social

### **BIPAR > 22**

BIPAR & APCAL, a close partnership

### **LA FORMATION > 23**

la formation au coeur d'une industrie en pleine transformation

### **PROGRAMME DE FORMATIONS APCAL 2021 > 24**

Formations APCAL jusqu'au 31.12.2021

### **LES SPONSORS > 25**

Sponsors gold  
Sponsors silver

Rédacteur en chef et Coordination :  
Nathalie Schuh

Équipe éditoriale : Catherine Lesourd, Bert Bouton, Lalux Assurance, Didier Reiter, Anthony Dault, Laurent Dubois, Jemina Sainte-Claire, Maria Cristina Boscolo Berto, Nathalie Schuh. **Powered by** : 360Crossmedia - project@360crossmedia.com

Cover photo : 360Crossmedia/C.E.

Diffusion : Digitale



**AIG Luxembourg propose aux entreprises une protection financière, dans tout secteur d'activité. Nous concentrons nos efforts sur des domaines dans lesquels nous sommes en mesure de faire bénéficier nos clients de notre talent en tant qu'entreprise innovatrice et leader dans la fourniture de certains produits.**

AIG a démarré son activité au Luxembourg en juillet 1995, à l'appui de certains programmes multinationaux et pan-européens et afin de proposer des solutions d'assurance aux entreprises locales. Nous sommes fiers de pouvoir compter parmi nos clients de grandes entreprises belges et luxembourgeoises ainsi que de très nombreux particuliers. Nous proposons les couvertures classiques (incendie, responsabilité civile...), mais aussi des solutions spécifiques aux produits "de niche" : cyber, responsabilité des administrateurs, responsabilité professionnelle, voyages d'affaires, environnement, transport, terrorisme et contamination de produits. De plus, nous vous aidons dans la gestion et la prévention de vos risques.

Si notre réseau mondial nous permet de gérer des programmes internationaux et des risques complexes, nous sommes également aux côtés des petites et moyennes entreprises. En bref, nous sommes capables d'offrir des solutions d'assurance adéquates à une grande partie du marché.

Le point commun à tous ces produits, c'est notre engagement à aider nos clients à préparer l'avenir. Qu'il s'agisse d'aider les entreprises ou les collectivités à affronter une crise et à s'en remettre ou de fournir un soutien financier, nous disposons de l'expertise de spécialistes pour aider nos clients à mieux gérer les risques.



## ESG et l'assurance, un sujet incontournable

S'il est un sujet qui se fraye un chemin parmi les thèmes incontournables de 2021, c'est sans aucun doute l'impact des critères ESG sur le secteur de l'assurance tant sur le plan de la gouvernance que de l'orientation des investissements financiers vers l'investissement socialement responsable.

En effet la durabilité représente un impératif mondial majeur pour lequel les investisseurs doivent jouer un rôle d'accélérateur et l'assurance vie constitue un des piliers de ce développement au travers de stratégies ESG dédiées.

Les compagnies doivent ainsi intégrer des règles de gouvernance répondant aux exigences des critères ESG afin d'augmenter leur attractivité auprès des investisseurs et démontrer leur engagement en termes de sustainability.

Ainsi les politiques en terme d'empreinte carbone, de transition énergétique, de politique de gestion des risques et d'éthique sociale vont jouer un rôle de plus en plus prépondérant dans les choix d'investissement.

Et la règlement SFDR vient encore renforcer l'obligation de conseil et de transparence vis-à-vis des clients quant à la destination des fonds dans lesquels ils investissent.

Ce 11ème numéro de l'APCAL s'est donc tout naturellement axé sur la thématique de l'ESG en assurance vie qui risque de prendre encore de l'ampleur et de redéfinir les enjeux de l'investissement dans les prochaines années.

Catherine Lesourd  
Présidente, APCAL

# LE SUPPORT ET L'INFORMATION,

## une mission au coeur de l'APCAL

Une des missions importantes de l'APCAL est de tenir ses membres informés sur l'évolution des obligations professionnelles en matière de Lutte contre le Blanchiment d'argent et le Financement du Terrorisme.

Nous vous avons déjà préparé un guide pratique et nous veillons à proposer chaque année des formations par des spécialistes en la matière. Toutefois, plusieurs membres ont encore des problèmes pratiques pour traduire la théorie des obligations professionnelles dans la pratique opérationnelle du cabinet de courtage. D'après le CAA cela explique pourquoi trop de cabinets de courtages n'obtiennent pas encore de score satisfaisant lors de visites LCB/FT sur place.

L'APCAL a donc interrogé le marché et trouvé auprès de Arendt & Medernach une offre d'assistance sur mesure qui permettra à nos membres d'améliorer leur dispositif interne et donc obtenir un meilleur rapport de visite du CAA.

### **Arendt & Medernach mettra à disposition de l'APCAL :**

#### **1. Un guide**

Guide des bonnes et mauvaises pratiques en cas de procédure de contrôle menée par le CAA, conçu sur la base de leur expérience en la matière. Ce guide présentera de manière didactique les principales attentes du CAA, les risques à identifier, les erreurs à éviter afin de garantir une bonne coopération avec le régulateur, et présentera les principaux enjeux à avoir en tête ainsi que les différentes étapes procédurales à anticiper ;

#### **2. Une séance de préparation**

Séance d'une durée de deux heures qui propose une mise en pratique des principaux conseils prodigués au sein du guide ;



#### **3. Une séance de questions/réponses**

Séance complémentaire d'une durée maximale d'une heure : à la fois sur le guide et sur la séance de préparation. Ceci permettra d'aborder les questions des membres de manière plus personnalisée.

L'APCAL compte intégrer dans les meilleurs délais les séances de préparation et de questions/réponses dans le programme de formation continue.

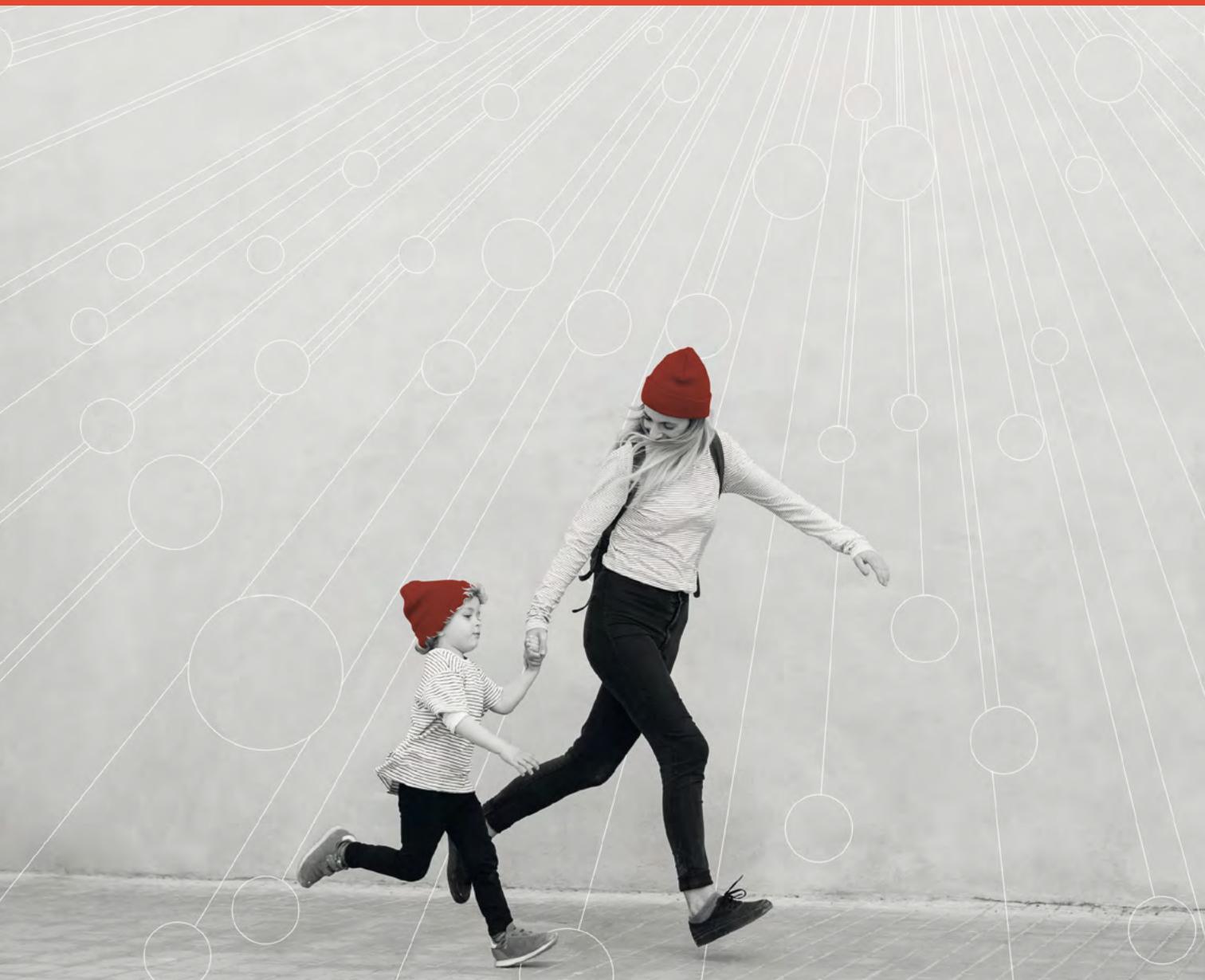
Le Guide sera seulement mis à disposition aux membres qui s'inscrivent aussi aux séances de formation concernées. L'APCAL fera un effort particulier pour réduire au maximum le prix d'achat de ce guide. ■

**N'oubliez pas non plus de participer à la Conférence du CAA en coopération avec l'ACA sur le sujet le 28 octobre 2021 de 14.00 à 17.00.**

N'oubliez pas non plus de visiter régulièrement les pages LCB/FT sur le site web du CAA : <https://www.caa.lu/fr>

Par Bert Bouton, Nepenthe

your legal, tax and  
business services firm  
in Luxembourg



vos experts en droit  
des assurances et réassurances

[arendt.com](http://arendt.com)

# LES AVANTAGES

## d'un plan de pension entreprise



Bien que le système légal de retraite luxembourgeois soit très généreux, cela pourrait ne plus être le cas à l'avenir. Pour les employés, il deviendra donc de plus en plus crucial d'avoir une retraite complémentaire. Les régimes de pension complémentaire d'entreprise offerts par LALUX sont conçus sur mesure pour s'adapter au budget et au choix de couverture de l'entreprise tout en offrant des avantages tant aux clients entreprises qu'à leurs employés affiliés.

### Motiver et fidéliser ses collaborateurs

Les collaborateurs constituent la base de la réussite d'une entreprise performante. 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 constitue donc un bon moyen de fidélisation.

Le régime complémentaire de pension **lalux-Staff Protect** est un contrat collectif qui peut être offert à l'intégralité des employés ou seulement à une partie de ceux-ci. Il a pour objectif de compléter les prestations des organismes officiels de la Sécurité Sociale en ce qui concerne le volet « retraite ». Des couvertures risques comme le décès et/ou l'invalidité peuvent encore en augmenter l'attrait. L'investissement de l'épargne du volet « retraite » peut se faire au choix de chaque salarié affilié soit dans un produit de type assurance Vie classique, avec un taux de rendement garanti, soit dans un produit de type unit-linked. Dans ce dernier cas, des fonds d'investissement de tous types peuvent être proposés (notamment aussi des fonds écoresponsables ou « ESG – Environmental, Social and Governance »).

Enfin, les collaborateurs peuvent compléter le plan de l'employeur de cotisations personnelles tout en bénéficiant d'un cadre fiscal avantageux. Ils sont libres de définir eux-mêmes le montant qu'ils souhaitent consacrer à leurs cotisations personnelles, jusqu'à 1 200€ par an. Ce montant peut être ajusté chaque année. Chaque mois, cette cotisation personnelle réduit directement leur traitement imposable. Ils profitent donc mensuellement d'une réduction d'impôt sur leurs revenus.

### Une communication facilitée

Dans le cadre des plans de pension collectifs, LALUX a développé **easyPENSION PRO**, une nouvelle plateforme digitale dédiée à l'assurance Vie Groupe et vouée à devenir le canal de communication de référence avec les clients employeurs et leurs affiliés. Cet espace digital

sécurisé offre aux affiliés la visualisation des certificats annuels, la consultation de leur épargne actuelle et sa situation à terme, ainsi qu'une vue complète des couvertures risques décès et invalidité. Pour les DRH (direction des ressources humaines) la plateforme permet de transmettre les données des affiliés à LALUX, la visualisation sur toutes les prestations assurées ainsi que l'accès aux détails des contrats.

### Un plan de pension aussi pour les indépendants

**lalux-Safe Future** est le régime complémentaire de pension pour les indépendants et professions libérales qui leur permet de sécuriser leur avenir et de profiter d'avantages fiscaux. Cette solution s'adapte parfaitement aux besoins des indépendants : libre définition du montant du capital retraite, garanties risques optionnelles (Décès, Invalidité et Accident), libre choix du support d'investissement des primes (fonds d'investissement, rendement garanti ou mixte) et ajustement possible du montant de la prime chaque année sans pénalisation. De plus, ce produit ultra-flexible et fiscalement déductible peut être souscrit simplement sous forme digitale.

### Sécuriser encore plus son futur

En tant que particulier, il est aussi possible de souscrire à un plan de pension personnel. Avec **easyLIFE Pension**, l'assuré paie non seulement moins d'impôts, mais sécurise également son futur et protège ses proches. Il existe deux formes d'investissement selon les besoins individuels : un rendement garanti avec un taux d'intérêt minimum fixé ou un rendement potentiellement plus élevé lié à des fonds d'investissement.

### Une protection complète

En ce qui concerne la protection optimale de l'entreprise, de ses biens, de son dirigeant et de son personnel, LALUX propose **easyPROTECT PRO**, une gamme complète d'assurances personnalisables. Les assurances du parc automobile, assurances de choses (bâtiments, équipements et marchandises), assurances de Responsabilité Civile et Protection Juridique ainsi que l'assurance accident entreprise peuvent être regroupées dans un seul contrat.

La couverture maladie du personnel peut encore être complétée avec l'assurance Maladie Collective DKV Luxembourg, un contrat sur mesure permettant de sélectionner les garanties adaptées au budget de l'entreprise tout en bénéficiant aussi de déductions fiscales.

### Un accompagnement personnalisé

A travers son réseau d'agents compétents et régulièrement formés, LALUX accompagne chaque entreprise tout au long de son activité professionnelle grâce à des solutions flexibles, adaptées à chaque secteur d'activité et un conseil de qualité. ■

Plus d'informations sur les produits LALUX :



**lalux**<sup>+</sup>  
ASSURANCES



DON'T WORRY  
*be happy*

# LA FINANCE DURABLE

## à travers le métier du courtier

L'article complet est disponible  
sur notre site internet  
[www.lifepartners.pro](http://www.lifepartners.pro)

(dans la rubrique « Blog » ou «  
Investissements Durables »)

Le GIEC<sup>1</sup> a rendu public son dernier bilan en août 2021 et ce dernier est l'avertissement le plus sévère jamais lancé<sup>2</sup>.

Pour qui en douterait encore, la responsabilité des activités humaines sur les dérèglements climatiques – et plus précisément les émissions de gaz à effet de serre – est « sans équivoque » aux yeux des experts du GIEC.

Parmi les moyens mis à notre disposition pour changer cela, il en est un essentiel : l'orientation des investissements financiers vers l'Investissement Socialement Responsable (ISR ou ESG).

<sup>1</sup> Le groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat.

<sup>2</sup> 6ème rapport d'évaluation du GIEC : [www.ipcc.ch/ar6](http://www.ipcc.ch/ar6).

### Les critères ESG et le SFDR

L'ESG repose sur des critères extra-financiers qui évaluent comment les entreprises prennent en compte le développement durable dans leurs activités. Ils sont organisés autour de 3 dimensions : l'Environnement, le Social, la Gouvernance.

Une nouvelle étape vient d'être franchie avec l'entrée en vigueur le **10 mars 2021 du règlement SFDR<sup>3</sup>**, qui distingue trois catégories de produits financiers :

- Produit financier qui a pour objectif l'**investissement durable** (article 9).
- Produit financier qui **promeut des caractéristiques** environnementales et/ou sociales (article 8).
- Produit financier qui n'implique **aucune prise en compte** de critères ESG dans son objectif d'investissement (article 6).

Cependant, orienter son épargne vers des fonds ESG ne va-t-il pas compromettre le rendement espéré ?

<sup>3</sup> Le règlement européen sur la publication d'informations en matière de durabilité dans le secteur des services financiers.



## Les investissements durables sont-ils performants ?

Depuis une dizaine d'années, plusieurs études révèlent que les fonds intégrant les facteurs ESG ne génèrent pas moins de rendement. Au contraire :

- Les critères ESG sont un facteur de surperformance.
- Les critères ESG sont un facteur de résilience. Les entreprises avec les meilleures notes ESG résistent mieux dans les périodes de mouvements extrêmes à la baisse sur les marchés<sup>4 5 6</sup>.

4 LFDE – Carnets de recherche – ISR & Performance – Mars 2021.

5 Taking the long view, A toolkit for long-term, sustainable investment mandates – University of Cambridge.

6 8 clés pour comprendre l'ISR – DNCA Investments.



## Le rôle du courtier et son évolution selon Lifepartners

Jusqu'aujourd'hui tout courtier devait conseiller un produit financier :

- En fonction de critères propres à son client<sup>7</sup>;
- En fonction de sa propre connaissance et sélection des contrats disponibles sur le marché.

Chez Lifepartners, nous sommes convaincus que le futur appartient aux investissements durables. Depuis le début de notre carrière dans les années 90, nous avons rencontré et analysé plus de 400 gestionnaires d'actifs aux 4 coins du monde. Sur base de cette expérience, nous avons établi une liste de critères qui doit être scrupuleusement respectée par tous nos gestionnaires sélectionnés pour compte de nos clients. Or, aujourd'hui, un des premiers critères de sélection des fonds communs chez Lifepartners est l'intégration des principes ESG dans les produits d'investissement.

**Ainsi, en combinant rendement attendu et résultats durables, notre objectif est la mise en avant d'une finance ayant pour objectif un avenir meilleur pour tous, tant sur le plan environnemental que social. ■**

Didier Reiter,  
Gérant « Lifepartners Insurance & Solutions »

7 Situation personnelle, patrimoniale, financière, professionnelle ; appétence aux risques financiers et connaissance des marchés/produits financiers au niveau du client.

# ESG and IDD, six letters for the greater good..

As we wrote with my colleague Andrew McDowell in a recent piece, ESG is essentially a very simple concept seeking to apply environmental and social sustainability to the investment process. But, as always, the devil is in the details, and as we have all come to understand now, a broad range of detailed and often complex environmental, social, and governance factors coexist, against which investors can assess the behaviour of the entities they are considering for investment.

Unsurprisingly, given the importance of the insurance industry to society (and its economy) and the crucial role of its intermediation thereon the politics and regulators have jumped in with, notably, the passing of Delegated Regulations as regards the integration of sustainability factors, risks and preferences into the product oversight and governance requirements for insurance undertakings and insurance distributors and into the rules on conduct of business and investment advice for insurance-based investment products.

## The concepts are changing...

Before setting out the key changes brought to the Insurance Distribution Directive, it is important to carefully understand the definition of each component, so that the incorporation of ESG features in one's insurance products is relevant and does not harm the credibility of the insurance's value chain stakeholders including the intermediaries, notably when the latter wants to make it a true differentiator in the client relationship,

and have a genuine impact. It is even more important when it comes to frameworks in continuous flux, where the definitions of today may not necessarily be true or sufficient tomorrow, or different across geographical locations.

- Under the **E**, the undertaking will seek the lowest possible impact on the environment (e.g. carbon emission, natural resources, greening of the economy);
- The **S** will focus on principles centred around the organisation's human capital, its ecosystem and, more broadly, the impact of the undertaking on society and people overall;
- Finally, the **G** forefronts topics around the responsibility of undertakings towards their stakeholders including transparent and fair reporting, as well as setting up proper rules and internal organisational and monitoring structures in that respect.

## ...so are products...

Also, it is important to keep in mind

that even if investments are a key feature of the product, the latter is a notion that need to be looked at on a holistic perspective, not limited to the underlying assets the insurance product is invested in. Sustainable and green insurance products are those that cover the design, creation, production and use of these new assets, products and technologies, or the liability associated with their creation and use, or where certain features promote sustainable or green behaviour.

Intermediaries will need to come to terms with these new products, and even concepts to a certain extent.

A more than ever "aware" public opinion including more eco-conscious younger generations, on topics such as climate deregulation have driven the general public appetite for greater commitment, transparency and contribution from economic players to be part of a solution towards more responsible behaviours and investments. This entails the definition of a proper and genuine ESG approach by the insurance ecosystem stakeholders, to be able to provide adequate and tailored replies and products, and

# Insurance from a different angle

“ **Sustainable Finance:** Seize the *opportunity* to grow your business



**pwc**

#FinanceInFineHands

Matt Moran, Insurance Leader  
+352 49 48 48 2071 | matt.moran@pwc.com

thus satisfy specific expectations, sometimes vastly different. According to the OECD, reducing GhG emissions to net zero by 2050 will require investments of about 2-3 trillion per year to replace or adapt most of the world's physical capital stock (houses, factories, transport and energy infrastructure...) to either decarbonise our infrastructures or to protect them from the effects of climate change. All these new or adapted assets will have to be financed, insured, and in part relating to their ESG performance. And beyond the assets themselves, and the advisory part linked to it, there will be new markets, new businesses models and new technologies, that will represent a tremendous opportunity for intermediaries to drive business expansion, such as :

- Green Property Rebuilding Insurance – “Build Back Better”;
- “Pay as You Drive” Car Insurance/Low Mileage Discounts;
- Customised insurance for hybrid/electric vehicles, reflecting different usage/consumer profiles;
- Insurance for Renewable Energy Property;
- Global Weather Insurance, covering against unpredictable weather conditions and climate change;
- Directors & Officers Insurance;
- Professional Liability Insurance linked to ESG risks.

### **..and the IDD playbook is changing too!**

Probably even more acute than ever in this new paradigm, the rules governing consumers' protections such as those introduced by the Insurance Distribution Directive, won't go away. The Delegated Regulation (EU) 2021/1257 of 21 April 2021 amending Delegated Regulations (EU)

2017/2358 and (EU) 2017/2359 have introduced a couple of changes, particularly on investment-based insurance products (“IBIPs”), applicable as from the second half of 2022, and that are summed up below:

#### **• Product Oversight Governance:**

Insurance undertakings and insurance intermediaries manufacturing insurance products should consider sustainability factors in the product approval process of each insurance product and in the other product governance and oversight arrangements for each insurance product that is intended to be distributed to customers seeking insurance products with a sustainability-related profile.

#### **• Product testing:**

Product testing shall assess whether the insurance product over its lifetime meets the identified needs, objectives, including any sustainability-related objectives, and characteristics of the customers belonging to the target market.

#### **• Target market:**

The target market should be set at a sufficient granular level, a general statement that an insurance product has a sustainability-related profile should not be sufficient.

#### **• Groups of customers:**

To ensure that insurance products with sustainability factors remain easily available also for customers that do not have sustainability preferences, insurance undertakings and insurance intermediaries manufacturing insurance products should not be required to identify groups of customers with whose needs, characteristics and objectives an insurance pro-

duct with sustainability factors is not compatible.

#### **• Transparency:**

The sustainability factors of an insurance product should be presented in a transparent manner to enable insurance distributors to provide the relevant information to their customers or potential customers incl. allowing the customers to clearly differentiate between insurance-based investment products that pursue, fully or in part, sustainable investments in economic activities that qualify as environmentally sustainable and those which do not. In that respect, the following 3 categories should be borne in mind :

- ✓ Minimum proportion of sustainable investments in economic activities that qualify as per article 3 of the Taxonomy Regulation (Taxonomy products) ;
- ✓ Minimum proportion of sustainable investments as per article 2 point (17) of SFDR (SFDR products) ;
- ✓ Product that consider principal adverse impacts on sustainability factors (PAI products)

#### **• Conflicts of interest:**

To maintain a high standard of investor protection, insurance intermediaries and insurance undertakings distributing insurance-based investment products should, when identifying the types of conflicts of interest that stem from the integration of a customer's sustainability preferences. In other words, the distributor shall avoid advising on a green product when the advice would be based only on “more favourable remuneration” reasons. Suitability assessment will need to be undertaken (or updated for existing ones).



Some practical steps to prepare for these changes for the distributors will encompass the following :

- ✓ Determine the methodology that will be used for the update of the IDD questionnaires in order to gather the sustainability preferences from your client base;
- ✓ Revisit your product shelf in order to identify the potential missing datapoint and engage the discussion with product manufacturers in order to complete your available documentation;
- ✓ Perform a quality review of the provided information as the distributor's reputation is also at stake or reflect on independent screening tools that can bring different angles or additional insights to further complement the client advice ;
- ✓ Integration of the sustainability preferences within the advice algorithm/process;
- ✓ Preparation of suitable advice report to the client with the sustainability preferences and also the potential cases where no suitable solution can be presented.

The above will undoubtedly bring, and had already brought in professional working groups' discussions, their fair part of challenge when it comes to interpretation, identifying gaps and implementing corrective measures. In any case, and in addition to the pressure from increased public scrutiny and expectations, this should be a priority for the insurers and intermediaries, as it will be for the Luxembourg regulator

(“CAA”) which clearly identified the assessment of compliance with the rules of conduct (mainly with regard to IBIPs) by these operators as one of its three priorities for the next months.

Notwithstanding such difficulties and challenges, this should allow the insurers and their intermediaries to show yet again their resilience and adaptability to change, and most important their client-first mindset, a cardinal value in the “business of trust” that insurers and insurance intermediaries run every day.

Their role and impact in facilitating the transition to a more sustainable and resilient economy is at this, hopefully affordable, price. ■

Authors :

Anthony Dault,  
PwC – Partner,  
Insurance Audit and Advisory

Laurent Dubois,  
PwC – Director,  
Insurance and Banking Audit and Advisory

Jemina Sainte-Claire,  
PwC – Manager,  
Regulatory and Compliance Advisory Services

# MEMBRES

			Altis Assurances S.A.
	Assurance & Patrimoine S.À.R.L.		Assurance Consulting Intermediaires S.A.
Michel Duhr			
	First International Broker S.A. (F.I.B. SA)		
	INRO INVEST S.À.R.L.		Integra Consultancy Services S.A. (W.Y.)



# BIENVENUE

## aux nouveaux membres



# Unit-linked life insurance facilitates ESG investment

---

## INTERVIEW

### **How does life insurance play a key role in fostering sustainability in the wealth management sector?**

Sustainability is about the footprint and legacy that we will leave behind for our children and grandchildren. Looking at it through the ESG lens, it is clear that a life insurance product is by definition a sustainable solution, given its purposes and characteristics. In fact, whilst the rationale behind ESG pillars is to build more sustainable asset portfolios, which take into account a long-term investment horizon spanning multiple generations, life insurance products aim to provide a holistic wealth and succession planning solution to protect, preserve and pass on legacies to the next generations.

It enables clients to align their assets with their non-financial goals and aspirations as part of their wealth structuring and succession planning needs.

### **Where does the life insurance industry stand in terms of ESG integration?**

The European Action Plan on Sustainability spans across different areas and sectors, including the life insurance one.

Investment-based insurance products fall into the scope of application of SFDR – the Sustainable Finance Disclosure Regulation – as financial products. This means that Lombard International Assurance, as an insurance company, but also as a financial market participant and, in some cases, financial advisor, shall be compliant with certain disclosure obligations related to both our products and our company.

New expected changes will particularly impact the UCITS and AIF industry, MIFID and Solvency II rules and also IDD, the Insurance Distribution Directive. More

Maria Cristina Boscolo Berto,  
Director, Regional Head of Lombard  
International Assurance's Wealth  
Structuring Solutions department.



importantly, as of 2022, the review of IDD will introduce the requirement to collect client's preferences in terms of sustainability, starting from the suitability assessment to be carried out by our distributors.

### **How unit-linked life insurance policies can integrate a broad range of investment options to offer sustainable investments and strategies?**

Unit-linked life insurance policies designed by Lombard International Assurance are based on an open architecture model, providing flexibility for those clients who have specific investment needs.

In this regard, the Regulatory Technical Standards (or RTS) published by the European Supervisory Authorities to implement SFDR, are setting up the rules applicable to the so-called MOP, or Multi-Option Products.

This will grant us the possibility to offer investment-based insurance solutions which include, among others, sustainable investment options qualified under article 8 – light green – and article 9 – dark green. This could take the form of internal insurance funds, either collective or dedicated, as well as UCITS or AIF into which the insurance policy is investing directly.

Lombard International Assurance is proactively looking at integrating these options in order to allow the creation of efficient, diversified and sustainable investment portfolios, steering the right level of ESG integration. ■

# L'assurance-vie en unités de compte facilite l'investissement ESG

## INTERVIEW

### En quoi l'assurance-vie joue-t-elle un rôle clé pour promouvoir l'investissement durable dans le secteur de la gestion de patrimoine ?

Lorsque l'on parle de développement durable, on parle plus largement de l'empreinte que nous laisserons à nos enfants et petits-enfants.

Si l'on examine la question sous l'angle de l'ESG, il est clair qu'un produit d'assurance-vie apparaît par définition comme une solution durable, compte tenu de ses objectifs et de ses caractéristiques. En effet, alors que la logique sous-jacente aux piliers de l'ESG est de construire des portefeuilles d'actifs plus durables, tenant compte d'un horizon d'investissement à long terme et couvrant plusieurs générations, les produits d'assurance-vie visent à fournir une solution globale de planification patrimoniale et successorale pour protéger, préserver et transmettre le patrimoine aux générations suivantes.

Ils permettent aux clients de mettre en adéquation leur patrimoine avec leurs ambitions et aspirations extra-financières, dans le cadre de leur stratégie de planification patrimoniale et successorale.

### Où en est le secteur de l'assurance-vie en termes d'intégration des principes ESG ?

Le plan d'action européen pour la finance durable couvre différents domaines et secteurs, dont celui de l'assurance-vie.

Les produits d'assurance-vie en unités de compte entrent ainsi dans le champ d'application de la réglementation SFDR (Sustainable Finance Disclosure Regulation) en tant que produits financiers. Cela signifie que Lombard International Assurance, en tant que compagnie d'assurance, mais aussi en tant

qu'investisseur institutionnel et, dans certains cas, conseiller financier, doit se conformer à certaines obligations de déclarations liées à la fois à ses produits et à elle-même en tant que société.

Les nouveaux changements attendus auront notamment des répercussions dans le domaine des OPCVM et des Fonds Alternatifs (AIF), sur les réglementations MIFID et Solvency II, ainsi que sur la DDA, la Directive sur la Distribution d'Assurances. Plus important encore, à partir de 2022, la révision de la DDA introduira l'obligation de recueillir les préférences des clients en termes d'investissements durables, dans le cadre de l'évaluation du profil d'investisseur réalisé par nos distributeurs.

### Dans quelle mesure les contrats d'assurance-vie en unités de compte peuvent-ils intégrer un large éventail d'options d'investissement pour offrir des stratégies d'investissement durables ?

Les contrats d'assurance-vie en unités de compte structurés par Lombard International Assurance sont basés sur un modèle d'architecture ouverte, offrant une certaine flexibilité aux clients qui ont des besoins d'investissement spécifiques.

À cet égard, les RTS (Regulatory Technical Standards) publiés par les autorités de surveillance européennes pour mettre en œuvre la réglementation SFDR, établissent les règles applicables aux produits qualifiés de MOP (Multi-Options Products).

Cela nous donnera la possibilité d'offrir des solutions d'assurance-vie en unités de compte incluant, entre autres, des options d'investissements durables en ligne avec les dispositions de l'article 8 – light green – et de l'article 9 – dark green. Cela pourrait prendre la forme de Fonds Internes, Collectifs ou Dédiés, ainsi que d'OPCVM ou de FIA (Fonds d'Investissement Alternatif) dans lesquels le contrat d'assurance-vie investit directement.

Lombard International Assurance étudie actuellement de manière proactive l'intégration de ces options afin de permettre la création de portefeuilles d'investissement performants, diversifiés et durables, assurant un bon niveau d'intégration des principes ESG. ■

# NOUS SOMMES ESG

L'APCAL représente  
notamment le S de l'ESG  
pour son rôle social

**Parce qu'APCAL s'engage à former** des personnes avec une vision à long terme

**Parce que l'éducation est le fondement** de l'amélioration de la vie des gens et du développement durable.

**Parce qu'APCAL améliore les compétences** de ses collaborateurs pour améliorer la vie des gens et le développement durable.

**Parce que l'APCAL aide les membres et les non-membres** à accroître leurs connaissances et leurs compétences grâce à une formation et un accompagnement dédiés.

**Parce que APCAL est la réponse** à un objectif commun d'entreprise de haute qualité et conforme (régulateur, compagnies d'assurance et clients)

**1** NO  
POVERTY



**4** QUALITY  
EDUCATION



**8** DECENT WORK AND  
ECONOMIC GROWTH



**10** REDUCED  
INEQUALITIES



**17** PARTNERSHIPS  
FOR THE GOALS



# SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



## ESG

### INTERVIEW

#### L'APCAL affiche la formule « We are ESG » dans sa communication. De quoi s'agit-il ?

Le terme générique d'Investissement Responsable désigne les différentes approches destinées à intégrer les enjeux Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance au sein de la gestion financière.

L'idée est de le pratiquer de manière structurée et systématique, cela vise à financer les acteurs d'une économie inclusive et bas carbone.

Notre Place et notre industrie sont bien sûr impactées par ESG et ISR et en tant qu'association nous sommes bien entendu concerné ainsi que nos Membres. Nous pensons entre autres que l'APCAL représente le S de ESG et d'ISR pour son rôle Social.

#### Quel impact l'ESG a-t-elle sur votre industrie en général ?

Dans une optique relative à Solvency 2, il faut intégrer des risques de durabilité dans la gouvernance. IDD quant à elle nous oriente vers une intégration des risques de durabilité dans la gestion des conflits d'intérêts et tient en compte bien sûr la demande des clients de vouloir uniquement des produits correspondants à ces critères, ce qui est une tendance de plus en plus nette.

La question clef pour ces aspects est quels standards de marché ou labels sont à privilégier ?

C'est pourquoi, dans une optique de support, nous avons conclu un partenariat avec STIBBE Luxembourg afin de mettre à disposition de nos Membres un Vade-Mecum SFDR et de Template sustainable finance disclosures ainsi qu'un planning de 3 formations.

#### A vos yeux, quelle importance aura l'ESG dans 5 ou 10 ans ?

Les risques de durabilité, et en particulier les changements climatiques, impacteront très certainement les activités d'assurance. Ces facteurs de risque devront dorénavant être intégrés dans le pilotage de nos activités.

Au vu de l'augmentation du nombre de catastrophes naturelles actuelles et à venir, cette tendance est là pour longtemps et Investir Socialement ne sera plus une option.

Mais ESG n'est pas que le climat, il a aussi une envergure sociale. La formation des salariés, l'équilibre homme/femme, les rémunérations plus égalitaires sont autant de critères qui seront dorénavant la norme, pour le plus grand bien de tous. ■

# BIPAR & APCAL, a close partnership



BIPAR is the European Federation of Insurance Intermediaries. It groups 47 national associations in 30

countries. Through its national associations, BIPAR represents the interests of insurance agents and brokers and financial intermediaries with the European authorities.

BIPAR's primary mission is to promote a European regulatory environment in which intermediaries can prosper and that, at the same time, ensures fair competition, an adequate level of consumer protection and a sound insurance market.

BIPAR goals are defined by its General Assembly and Steering Committee and are accomplished through efforts and initiatives developed and implemented through BIPAR committees and working groups, in close cooperation with its **Brussels-based Permanent Secretariat**.

Apart from the BIPAR staff at the Permanent Secretariat, all chairmen and members of committees and working groups provide their services on a voluntary basis and are not remunerated by BIPAR. Transparency vis-à-vis its members, the efficiency and coordination of the activities and efforts of BIPAR committees are guaranteed by annual activity plans. All major strategic decisions are submitted for vote to its supreme decision-making body, the General Assembly, which traditionally convenes annually in one of the countries where a BIPAR member association is domiciled. BIPAR is financed by membership dues from its national member associations.

## Sector representation at European Level

BIPAR is recognised as the sole representative body for European insurance intermediaries by all relevant European and international organisations and authorities. In particular it is regularly consulted by the European Commission on all issues concerning this insurance sector. BIPAR monitors the activities of these bodies and intervenes whenever necessary to promote and defend the legitimate interests of insurance intermediaries. In this respect, BIPAR, with its permanent structure, has over the years proved to be an efficient and effective platform to develop co-ordinated actions in the interest of the European community of insurance intermediaries.

## Political Support at national level

BIPAR is increasingly asked by its national member associations to assist them with the implementation process of EU legislation into national law. This allows BIPAR to play an essential role in ensuring a harmonised application throughout the EU of legal rules affecting the profession.

## BIPAR Support for APCAL

BIPAR can share with us its findings and its arguments with respect to a proportional application of rules for small and mid-sized brokers.

Mr Nic Demaesschalk is Permanent Director of BIPAR and has accepted to be our Key Note Speaker at the Journée du Courtage on Dec 7, 2021.

He will explain us what the big “chantiers” of the coming years are, how digital is becoming extremely important and how he thinks BIPAR can help APCAL. ■



More information  
<https://www.bipar.eu>

# la formation APCAL

## au cœur d'une industrie en pleine transformation

### INTERVIEW

Face à l'évolution rapide des réglementations, la formation continue proposée par l'APCAL permet à ses membres de rester en phase avec les besoins du marché. Une interview de Nathalie Schuh.

#### Quels sont les principaux besoins des membres de l'APCAL en termes de formation ?

Nos membres font face à trois principaux défis : l'évolution très rapide des réglementations, l'augmentation des demandes d'expertise du consommateur et une concurrence de plus en plus rude. Les entreprises qui n'investissent pas dans la formation peuvent rapidement souffrir d'un décalage entre les compétences acquises et celles requises, tant pour les juniors qui entrent sur le marché et recherchent un moyen de s'améliorer ou de se spécialiser dans certains domaines que pour les plus expérimentés qui ont besoin de se perfectionner. Nous œuvrons pour continuer à fournir aux membres de l'APCAL un moyen simple, qualitatif et à coût modéré de satisfaire leurs exigences de formation continue.

#### Comment l'APCAL répond-elle à ces demandes ?

Le Règlement du Commissariat aux Assurances N° 19/01 du 26 février 2019 relatif à la distribution nous donne un cadre très structurant des exigences de formation et de développement professionnel continu. Cette matrice nous sert à définir nos plans de formation tant en termes de législation, de lutte anti-blanchiment, de produits, de technique commerciale voire de développement personnel. Nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur de nombreux professionnels du secteurs -courtiers, assureurs, experts divers- en termes de formations, ce qui permet à l'Apcal de proposer une équipe de formateurs brillante ! Nous développons actuellement des partenariats afin d'étayer encore notre offre pour l'année prochaine.

#### Les chiffres des formations

# 35

Formations  
proposées en 2021

# 654

Participants

# 08

Formations  
jusqu'à la fin de l'année

Nous sommes ouverts à toutes vos demandes et suggestions

#### A l'avenir comment imaginez-vous cette tendance évoluer ?

D'une part, nous suivons plusieurs pistes pour continuer à renforcer l'offre proposée à nos membres, et d'autre part, nous étudions tant des demandes ad hoc que la possibilité de proposer des cursus dédiés. Notre approche consiste par ailleurs à offrir nos formations à une audience très large, afin de faire profiter de nos programmes les autres professionnels du secteur : assureurs, banquiers, gérants, auditeurs, avocats, ... Cet objectif permet ainsi à l'Association de soutenir le niveau d'expertise de la place luxembourgeoise. ■



”

Nous avons la chance de pouvoir nous appuyer sur de nombreux professionnels du secteurs : courtiers, assureurs, experts divers.

Nathalie Schuh - Coordinatrice  
Développement et Responsable Formations de  
l'APCAL

# FORMATIONS APCAL

## jusqu'au 31.12.2021

Date	Pilier	Sujet	Formateur(s)	Durée	Langue
<b>LPS VIE</b>					
<b>MARCHÉS</b>					
12/10	1. Légal	Fiscalité & Droit Italien	Antonio Valente / CNP	2H	FR
28/10	1. Légal	La Distribution en LPS Vie – EEE et hors EEE	Jérôme Maurice	3H	FR
<b>WEALTH PLANNING</b>					
09/11	1. Légal	Position Administration Fiscale Belge re Réforme Régimes Matrimoniaux 2018- Impact par région sur le contrat d'assurance-vie en co-souscription	Nicolas Milos / OneLife	3H	FR
<b>DIVERS</b>					
16/11	1. Légal	Les Actifs du Contrat d'Assurance-Vie	Jérôme Maurice	3H	FR
<b>IARD</b>					
27/10	1. Légal	Réassurance Captive	Bert Bouton	2H	EN
08/11	1. Légal	Assurance Combinée Habitation	Roland Bisenius	3H	FR
<b>ASSURANCE TOUTES BRANCHES</b>					
15/10	1. Légal	Réglementation GDPR	Laurent Magnus	3H	FR
<b>AML</b>					
19/10	1. Légal	AML/CTF Overview	Maître Thierry Pouliquen	3H	EN

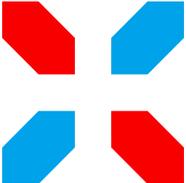
Consultez notre programme de formations sur [apcal.lu](http://apcal.lu)

# SPONSORS GOLD



# SPONSORS SILVER



**LU**  **EMBOURG**

**LET'S MAKE IT HAPPEN**

[info@apcal.lu](mailto:info@apcal.lu)