


# APCAL Magazine #6

Association Professionnelle des Courtiers en Assurances au Luxembourg

Avril 2019

DOSSIER SPÉCIAL  
Réglementation

MARCHÉ  
L'assurance-vie en Italie :  
la tempête biométrique



Règlement CAA n° 19/03  
Les nouvelles obligations pour  
les professionnels du secteur

# SOMMAIRE



3  
ÉDITORIAL  
**Marco CALDANA**  
Président de l'APCAL

4  
DOSSIER SPÉCIAL

P.4 **AML/CTF Conference  
on February 4th, 2019.**

*Sabine Lallier*

P.6 **L'APCAL est membre  
du Bipar.**

*Bert Bouton*

P.8 **Règlement CAA n° 19/03 : Les  
nouvelles obligations pour  
les professionnels du secteur.**

*Marc Gouden*

10  
CYBERSÉCURITÉ  
**Après un  
cyber-incident**

12  
**APCAL**  
**Les membres  
de l'association**

14  
UPDATE IDD  
Marc Gouden  
Nouveau Règlement  
**n°19/01 du CAA**



18  
NEWS  
**Actualités**  
APCAL 2019

19  
FORMATION  
**Les formations  
de l'APCAL**

20  
MARCHÉ  
Giulia Riso  
Marché de l'assurance-vie  
**en Italie**



22  
MARCHÉ  
Alessandro Queron  
Garantie décès pour  
**le marché italien**



Rédacteur en chef et Coordination : Sabine Lallier - Équipe éditoriale : Bert Bouton, Marco Caldana, Marc Gouden, Sabine Lallier, Alessandro Queron, Giulia Riso - Powered by : 360Crossmedia - relations@360crossmedia.com - Cover photo : © DR - Tirage : 500 copies

# ÉDITORIAL

Chers confrères, chers partenaires,  
Cette sixième édition du magazine de l'APCAL représente l'occasion pour moi de m'adresser à vous pour la première fois en tant que nouveau Président et de partager avec vous certains des piliers de notre programme.

Les deux prochaines années nous verront tous engagés à faire face à des enjeux prioritaires tels qu'une internationalisation indispensable pour le renforcement de la structure en vue de répondre aux nouveaux défis qui nous attendent : les directives AML, la numérisation et un projet important de formation continue.

Au niveau du développement numérique, nous travaillons sans cesse pour la réalisation d'une plateforme interactive à disposition de nos membres, notamment avec une attention particulière au name checking automatisé, afin qu'ils puissent avoir les meilleurs atouts pour faire face au changement.

Dans le cadre d'une plus large représentation s'inscrit aussi le projet de pouvoir bientôt opérer dans trois langues – français, anglais et allemand – avec une équipe renforcée de trois personnes (dont une qui nous a déjà rejoint et une autre que nous allons recruter au cours de la deuxième partie de l'année, et qui sera dédiée au développement technologique et à la formation) en support à l'activité toujours plus dynamique de notre secrétariat.

Le troisième pilier essentiel de notre programme est la formation. Le projet 2019, conçu et coordonné avec maîtrise par Jérôme Maurice, vise à offrir à nos membres, mais aussi à toute autre personne intéressée, des occasions d'apprentissage uniques et de qualité.

L'année 2018 nous a confrontés à des défis importants tels que IDD et GDPR que nous avons remarquablement gérés avec un travail d'équipe au niveau du Conseil d'Administration et surtout au niveau des commissions IARD et Vie, et de sous-commissions opérationnelles, qui sont le cœur et le moteur de notre association. Pour 2019 et 2020, nous pourrions accomplir encore plus, tout en travaillant ensemble pour accompagner tous nos confrères, et ainsi leur montrer les avantages de devenir membre et de faire partie d'une des associations professionnelles du Grand-Duché les plus actives.

**Marco Caldana**  
Président, APCAL



© DR



# Anti Money Laundering

## AML/CTF CONFERENCE on February 4th, 2019

**CAA, APCAL and ACA joined to organize a one-day conference at the Luxembourg Chamber of Commerce in order to provide all insurance, brokerage and reinsurance professionals important updates and information on AML/CTF matters.**

Mr Claude Wirion introduced the context of the conference that was organized because of important AML/TF initiatives:

- The Nation Risk Assessment (NRA) which is a legal obligation for each state and also necessary in order to prepare FATF visit that will take place in Autumn 2020.
- The update of the CAA insurance qualitative questionnaires for insurance and brokerage professionals.

Michel Turk, Substitut Principal of the CRF (Cellule de Renseignement Financier) presented the results of the NRA performed in 2018 based on data from years 2016 and 2017, being a mandatory exercise and preparing for the FATF visit taking place in autumn 2020.

CAA detailed how insurance sector inherent risk was assessed, inherent risk being the ML/TF risks

before mitigation factors in place are considered. Result of this approach led to a medium inherent risk assessment due to:

- The vulnerability of Luxembourg insurance sector driven by the industry's large size, its diverse entities, products and clients
- Higher differences across sub-sectors with life insurance and intermediaries as higher risk

Intermediaries sub-sector was assessed as high risk because of the retail nature of their business, they operate in fragmented markets, and are the first point of contact for clients who are mainly foreign clients.

Mr. Max Braun from CRF (Cellule de Renseignement Financier) shared important messages for all insurance professionals. The FATF compliant electronic reporting tool goAML is available for use since February 2017 and Mr. Braun requested all insurance professionals to register to goAML and to use it.



« CAA's supervision will be based on risks starting in 2020. »

Sabine Lallier, Development Coordinator, APCAL

Maître André Lutgen warned that a professional can very quickly be put in the position of a money-lauderer and recommended all Compliance Officers and Executives to subscribe a professional responsibility insurance not only for criminal offences but also for administrative ones.

Ms. Carine Lecoq from CAA explained that the law of 27th October, 2010 is a law that was promulgated as a reaction to FATF's last visit in Luxembourg back in 2010. It applies to all professionals of the insurance sector, whether they are subject to the 2004 AML/CTF Law or not. CAA is competent to check that professionals respect that law and confirmed that all professionals must have a tool to check that clients are not on black lists.

CAA's supervision will be based on risks starting in 2020; everything is already to be done in writing (risk assessments, procedures...) to prepare for this. Each entity has to perform its own risk assessments.

Should you be interested in getting more details about this conference, the slides presented by the various presenters are available at APCAL.

Sabine Lallier  
Development Coordinator  
APCAL



# L'APCAL EST MEMBRE du Bipar

**Le BIPAR est la fédération européenne des intermédiaires d'assurance. Il regroupe 51 associations membres dans 30 pays. Le BIPAR défend les intérêts des agents et courtiers en assurance ainsi que des intermédiaires financiers auprès des autorités européennes.**



« La mission principale du BIPAR est la promotion d'un environnement légal européen dans lequel les intermédiaires peuvent prospérer. »

Bert Bouton, Nepenthe Insurance Advisory Services

La mission principale du BIPAR est la promotion d'un environnement légal européen dans lequel les intermédiaires peuvent prospérer et qui assure en même temps une concurrence équitable, un niveau adéquat de protection du consommateur et un marché de l'assurance en bonne santé. Le BIPAR est reconnu comme le seul organisme représentatif des intermédiaires d'assurances européens par toutes les organisations et autorités européennes et internationales. L'APCAL peut se ressourcer auprès du BIPAR

Academy qui étudie l'impact de l'évolution du cadre légal sur l'intermédiation en assurances et développe des recommandations pour la professionnalisation du secteur par rapport à une vaste panoplie de sujets tels que :

- Directive sur la Distribution en Assurances
- Priips
- GDPR
- Brexit
- Cyber Risk
- Numérique & FinTech
- ...

Les membres trouveront sur le site de l'APCAL la brochure 'BIPAR Panorama' qui résume le périmètre d'activités du BIPAR.

Le BIPAR a également produit en coopération étroite avec Philip Woolfson du cabinet Steptoe & Johnson LLP Bruxelles un Manuel sur la Distribution en Libre Prestation de Services. Ce manuel est disponible sur le site de l'APCAL.

**Bert Bouton**  
*Nepenthe Insurance Advisory Services*



Règlement CAA n° 19/03

# LES NOUVELLES OBLIGATIONS pour les professionnels du secteur

Les particuliers peuvent dorénavant introduire, devant le Commissariat aux Assurances une demande de résolution extrajudiciaire d'un litige qu'ils auraient avec un professionnel du secteur des assurances (compagnie, intermédiaire, ...). Cette possibilité (qui n'est ni obligatoire, ni contraignante pour les parties, et qui est entièrement gratuite) ne peut être introduite auprès du CAA que si le litige n'a pas pu être résolu suivant la (nouvelle) procédure de traitement des réclamations, que tout professionnel devra mettre en place.

Le Règlement CAA n°19/03 est entré en vigueur le 15 mars 2019. Il comporte deux parties : une première, consacrée aux modalités d'introduction et au déroulement de la procédure devant la CAA et une deuxième, consacrée aux nouvelles obligations pour les professionnels. Nous nous limiterons ici à cette deuxième partie.

## De nouvelles obligations d'informations et procédures internes

Le Règlement prévoit trois nouvelles obligations à l'attention des professionnels :

**1.** Ils devront **informer leurs clients consommateurs, avant la conclusion du contrat** (d'assurance ou d'intermédiation), sur l'existence de la nouvelle procédure de règlement extra-judiciaire des litiges.

Cette information devra porter sur :

- a.** les modalités pour introduire une réclamation (le type d'informations à communiquer par le réclamant, l'identité et les coordonnées de la personne ou du service à qui la réclamation doit être adressée en premier lieu, etc.);
- b.** la procédure qui sera suivie (le moment où le professionnel en accusera réception, le calendrier indicatif du délai de traitement etc.) ;

Les informations fournies devront être claires, compréhensibles et facilement accessible (par le biais de brochures, des documents contractuels voire du site Internet de l'intermédiaire d'assurance).

**2.** La direction de la société doit mettre en place une **politique écrite** de gestion des réclamations. Cette politique de gestion des réclamations devra être mise à la disposition de son personnel, être efficace et transparente, veiller à l'objectivité et à la recherche de la vérité. Elle doit également permettre l'identification et l'atténuation d'éventuels conflits d'intérêts. A noter aussi que la procédure doit permettre un recours auprès de la direction du professionnel, si le réclamant n'est pas satisfait la réponse apportée.

**3.** Les professionnels devront aussi dorénavant tenir un **registre électronique des réclamations** dans lequel ils devront mentionner la date, l'objet et les actions subséquentes liées aux réclamations qui y sont inscrites.

Ce registre devra aussi servir pour **analyser, de façon permanente, les données** relatives au traitement des réclamations, afin de veiller à identifier et traiter tout problème récurrent ou systémique, ainsi que les risques juridiques et opérationnels potentiels.

**4.** Finalement, le professionnel doit **désigner, au niveau de sa direction, une personne responsable** du respect des obligations en matière de réclamations.

## 30 jours pour apporter une réponse au réclamant

Dans un souci de transparence et de collaboration, le professionnel devra tenir informés les réclamants des suites de leur réclamation. Il devra envoyer au réclamant un **accusé de réception** écrit et ce dans un délai qui ne doit pas excéder les **10 jours ouvrables** à compter de la réception de la réclamation. Lorsqu'ils ont reçu une réclamation, les professionnels devront, après avoir réuni et examiné toutes les preuves et les informations pertinentes concernant la réclamation, envoyer au réclamant une **réponse claire et compréhensible**, et ce **dans les 30 jours**. Si la réponse ne peut pas être apportée dans ce délai, le professionnel devra informer le consommateur des causes du retard et indiquer aussi la date à laquelle l'analyse de son dossier pourrait être terminée. Dans le cas où le litige n'a pas pu être résolu, le professionnel doit indiquer au réclamant la possibilité d'introduire, dans un délai d'un an, une demande de résolution extrajudiciaire auprès du CAA.

« Dans un souci de transparence et de collaboration, le professionnel devra tenir informés les réclamants des suites de leur réclamation. »

Marc Gouden,  
Avocat au Barreau  
de Bruxelles,  
Avocat à la Cour  
(Luxembourg)

## Le professionnel devra collaborer avec le CAA

S'il n'est pas satisfait de la réponse apportée par le professionnel, le réclamant peut introduire une demande de règlement extrajudiciaire du litige auprès du CAA. Dans ce cas, le professionnel sera amené à devoir répondre à des demandes d'informations ou de prise de position de la part du CAA. Il aura 30 jours pour y répondre. Lorsque les professionnels ne respectent pas ce délai, le CAA pourra leur adresser une injonction. Finalement, les professionnels devront communiquer annuellement au CAA un tableau reprenant : le nombre de réclamations enregistrées, leur sujet ainsi qu'un résumé des mesures qui ont été prises pour les traiter.

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



© BK

# Après un CYBER-INCIDENT

**Vous connaissez sûrement des sociétés victimes d'une attaque DDoS ou d'un rançongiciel. La presse regorge d'incidents cybernétiques et de leurs conséquences. Mais qu'est-ce qui cause un cyber-incident ? Et plus important encore : comment résoudre une telle situation ?**

## Les causes d'un cyber-incident

Un cyber-incident est une tentative de dommage, de perturbation ou d'accès illégal à un réseau informatique ou à un système informatique. Mais cela peut aussi simplement être une perte d'informations confidentielles. Comment un tel incident cybernétique se produit-il alors ? Il y a trois cas de figure :

■ **Erreur de l'utilisateur**

Exemple : Courriel de phishing comprenant un lien sur lequel un salarié a cliqué.

■ **Erreur de sécurité**

Quelqu'un accède de manière non autorisée au système informatique de votre entreprise ou de votre sous-traitant informatique.

■ **Perte de données confidentielles**

Exemple : vol d'une clé USB contenant des données de votre entreprise.

## Comment résoudre votre cyber-incident ?

Pour résoudre votre cyber-incident, nous travaillons avec quatre partenaires qui peuvent être mobilisés à tout moment. De plus, vous pouvez faire appel à un conseiller en situation de crise, qui soutient votre entreprise au niveau des relations publiques et vous mène en eaux plus calmes.

« Un cyber-incident est une tentative de dommage, de perturbation ou d'accès illégal à un réseau informatique ou à un système informatique. »

Ces experts sont à votre service 24 h sur 24, 7 jours sur 7 :

■ **Expertise informatique**

L'expert essaie de maîtriser l'incident et de le résoudre. Il vous fournit également un rapport contenant des recommandations sur la manière de prévenir un cyber-incident.

■ **Conseiller en réponse**

Un conseiller en réponse est disponible pour tous les aspects juridiques. Il coordonne la réponse à l'incident et organise les démarches à entreprendre par votre entreprise auprès des autorités et des parties prenantes.

■ **Gestion de la réputation**

Un cyber-incident peut avoir des conséquences désagréables sur la réputation de votre entreprise. Pour vous aider, un conseiller en crise est disponible.

# Cyberrisques

Tout risque de perte financière, de perturbation ou de dommage (à la réputation) d'une organisation suite à une intrusion dans le système informatique.



**Informations importantes**

Le contenu de ce document est à des fins d'information et peut être modifié sans préavis. Ce document ne peut pas être invoqué, en toutes circonstances, pour réclamer une couverture d'assurance ou tout autre droit. Il ne peut pas être considéré comme un conseil ou une offre de contracter. Les produits peuvent varier d'un pays à l'autre et peuvent ne pas être disponibles dans chaque pays européen. Seule la police d'assurance contient une description précise et contraignante de la couverture. Les conditions des polices sont disponibles sur demande. AIG n'accepte aucune responsabilité pour tout dommage que n'importe qui peut souffrir en s'appuyant sur les informations sur ce document. Copyright © 2018 AIG Europe S.A.

AIG Europe S.A., compagnie d'assurance, immatriculée au Luxembourg (RCS n° B 218806) dont le siège social est sis 35 D Avenue J.F. Kennedy, L-1855, Luxembourg. AIG Europe S.A. est agréée par le Ministère Luxembourgeois des Finances et contrôlée par le Commissariat aux Assurances 7, boulevard Joseph II, L-1840 Luxembourg, GD de Luxembourg, Tel.: (+352) 22 69 11 -1, caa@caa.lu, http://www.caa.lu/. Succursale Belge située Boulevard de la Plaine 11, 1050 Bruxelles, RPM Bruxelles - TVA BE 0692.816.659, inscrite à la Banque Nationale de Belgique (BNB) sous le numéro 3084. La BNB est située Boulevard de Berlaimont 14 à 1000 Bruxelles, www.nbb.be. Veuillez trouver notre Privacy et AssurMifid Policy sur www.aig.be.

# Les membres


# de l'association


## Bienvenue aux nouveaux membres




# #LULEX :

## Nouveau Règlement n°19/01 du CAA relatif à la distribution d'assurances et de réassurances

Le 14 mars 2019 a été publié le Règlement du Commissariat aux Assurances N° 19/01 du 26 février 2019 relatif à la distribution d'assurances et de réassurances. Il est entré en vigueur le lendemain, soit le 15 mars 2019. Ce Règlement entend, d'une part, rassembler dans un seul texte des dispositions existantes en matière de demandes d'agrément ou d'immatriculation des distributeurs et apporter des précisions à cet égard, mais également, d'autre part, compléter la transposition luxembourgeoise de la directive IDD (notamment au niveau du registre des distributeurs, les exigences au niveau aptitudes et la formation continue). Le Règlement traduit également en pratique la nouvelle possibilité pour les intermédiaires d'être agréés seulement pour les activités « non-vie » ou « vie » (intermédiaire monobranche), ou alors pour les deux (intermédiaire multibranches).

### Demandes d'agrément / d'immatriculation

Le nouveau Règlement précise, pour chaque catégorie d'intermédiaire, les documents et les renseignements à fournir au Commissariat aux Assurances (CAA) dans le cas où une personne physique ou morale veut se faire agréer en tant qu'intermédiaire d'assurance. Nouveauté importante : les demandes pourront se faire dorénavant sur la base de formulaires électroniques à télécharger. Dans un premier temps, les formulaires devront encore être

imprimés et envoyés en version papier, mais un traitement totalement informatisé est envisagé. Voyez également à cet égard la Lettre Circulaire 19/5 portant introduction de nouveaux formulaires pour la notification de personnes physiques soumises à la surveillance du CAA. Il n'y a pas de grandes évolutions quant au contenu des informations à fournir. Soulignons simplement qu'il est désormais prévu pour les courtiers (et seulement eux), qu'ils devront fournir des informations sur les raisons de s'établir au Luxembourg, lorsque l'activité projetée s'oriente exclusivement ou principalement vers un seul État membre autre que le Luxembourg.

### Un examen d'aptitude en trois parties

L'examen est dorénavant divisé en trois modules : un module relatif aux matières communes, un module relatif à l'assurance non vie et un module relatif à l'assurance vie. Les candidats à l'agrément multibranches devront réussir les 3 modules, alors que les candidats à l'agrément monobranche devront réussir le tronc commun et le module relatif à la branche choisie. La composition et le fonctionnement du jury d'examen restent, quant à eux, inchangés par rapport aux règles préexistantes. Le texte maintient également l'exigence de devoir d'abord soumettre une demande d'agrément avant de pouvoir passer les examens d'aptitude, alors que certains acteurs du secteur avaient souhaité un

assouplissement en la matière. Rappelons finalement que la LSA prévoit une période transitoire prenant fin au 1<sup>er</sup> janvier 2020 au terme de laquelle les entreprises d'assurance doivent obligatoirement faire agréer comme agents tous les membres de leur personnel posant des actes de distribution.

### Les nouvelles exigences en matière de formation continue

Le Règlement contient les dispositions de mise en application de l'article 288, § 3 de la LSA qui traite de la formation et du développement professionnels continus, et impose comme exigence globale un minimum de 15 heures de formation par an.

Le Règlement introduit des règles assez précises. Les professionnels du secteur de l'assurance devront, tout au long de leur carrière, prouver qu'ils ont suivi un certain nombre d'heures de formation dans trois piliers : la législation, la connaissance des produits d'assurance ou de réassurance et les « soft-skills ». Pour les distributeurs actifs en vie ou en assurance-crédit/caution, des formations en matière d'AML/FT devront également être suivies. Selon les piliers, des minima (15h pour la législation, 5h pour l'AML, ...) ou des maxima (15h pour les « soft skills ») sont prévus. Un intermédiaire multibranches ne devra pas effectuer des formations continues complètes dans

« Le nouveau Règlement précise, pour chaque catégorie d'intermédiaire, les documents et les renseignements à fournir au Commissariat aux Assurances. »

Marc Gouden, Avocat au Barreau de Bruxelles, Avocat à la Cour (Luxembourg)

chaque branche, mais un minimum de 10 heures par branche. Ces minima et maxima s'entendent par période de trois ans.

Cette période de référence de trois ans commencera toujours le 1<sup>er</sup> janvier de l'année qui suit le 1<sup>er</sup> agrément. Pour les personnes disposant déjà d'un agrément au 1<sup>er</sup> octobre 2018, la période de référence commence à courir au 1<sup>er</sup> janvier 2019.

Le contenu des formations doit être choisi de telle manière à couvrir les matières visées à l'Annexe III du Règlement (« non-vie », « vie » et IBIPs). Sont ■■■





■■■ admissibles les formations internes, externes et à distance. Aucun formalisme particulier n'est prévu à cet égard (notamment pas d'obligation d'agrément préalable des formations). A noter cependant que le nombre d'heures de formation qui peut être comptabilisé par journée est limité à cinq.

Les entreprises pratiquant la vente directe ou ayant recours à des agents, les sociétés de courtage et les intermédiaires d'assurance à titre accessoire personnes morales doivent désigner un responsable de la formation dont les missions minimales sont énumérées à l'article 42 du Règlement (notamment: tenue du carnet de formation, l'organisation des formations, la détermination du caractère éligible ou non d'une formation, ...).

Les intermédiaires personnes physiques sont, quant à eux, responsables eux-mêmes de leurs propres formations. Pour chaque intermédiaire, un carnet électronique des formations doit être tenu, reprenant tous les détails relatifs aux formations suivies. L'intermédiaire doit à tout moment avoir accès à son carnet et doit recevoir à la fin de chaque année une liste des formations suivies.

Finalement, les entités responsables ont l'obligation de dénoncer au CAA, pour le 31 janvier de chaque année, les intermédiaires qui n'ont pas respecté l'exigence de 15 heures durant l'année précédente, et le 31 janvier suivant la période de référence, les intermédiaires qui n'ont pas respecté les quotas minima dans les différentes matières sur la période de 3 ans. Le CAA dispose du pouvoir d'enjoindre à ces intermédiaires de suivre des formations de rattrapage.

### Honorabilité à vérifier tous les trois ans

Tous les trois ans, les agents, les sous-courtiers et les membres du personnel posant des actes de distribution devront fournir à l'entreprise ou au courtier dont ils dépendent la preuve de leur honorabilité (via un formulaire téléchargeable sur le site internet du CAA et un extrait de casier judiciaire. Ces documents doivent être tenus à la disposition du CAA, sous forme électronique ou papier.

« Le Règlement définit aussi des modalités additionnelles à respecter en cas d'activités dans des pays tiers. »

Marc Gouden, Avocat au Barreau de Bruxelles, Avocat à la Cour (Luxembourg)

### Activités transfrontalières

Le Règlement précise à quelles personnes auprès du distributeur s'étend le bénéfice d'une notification LPS, ainsi que les exigences en ce qui concerne le personnel travaillant au sein de succursales étrangères du distributeur. A cet égard, l'on peut souligner que le CAA exige notamment que ces personnes soient immatriculées dans l'Etat-membre de la succursale ou que la preuve soit rapportées qu'ils répondent aux exigences d'aptitude et d'honorabilité applicables dans ce pays. Le Règlement définit aussi des modalités additionnelles à respecter en cas d'activités dans des pays tiers.

### Abrogations

Ce Règlement abroge les Règlements 15/01 et 15/02 sur les épreuves d'aptitude des intermédiaires d'assurance. Alors que l'exposé des motifs mentionne le fait que le nouveau Règlement remplace également le Règlement grand-ducal modifié du 8 octobre 2014 concernant les modalités d'agrément et d'exercice des intermédiaires d'assurances et de réassurances, celui-ci n'est, à ce stade, pas encore formellement abrogé par règlement grand-ducal.

Marc GOUDEN, avocat Philippe & Partners, abordera notamment ce règlement au cours d'une conférence FINIX EVENTS consacrée à l'assurance vie le 26 mars 2019 à l'Hôtel Parc Belair.

Marc Gouden

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



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

### L'exigence de la qualité

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



AG2R LA MONDIALE

La Mondiale Europartner  
l'humain au cœur de l'assurance

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



# ACTUALITÉS

## APCAL 2019

### APCAL REINFORCES ITS TEAM



Sabine Lallier recently joined APCAL to support the growth of our association in addition to Vincent Demeuse who has been with us for almost two years. Sabine is in charge of the activities development of APCAL in collaboration with you members and sponsors, while Vincent is your privileged partner for all membership and administrative matters. Vincent is also the Secretary of the association efficiently preparing all meetings and reflecting the discussions in well-structured minutes. On top of her role, Sabine is also at your disposal to support you with technical or regulatory matters.

Sabine has worked for over 20 years in the Insurance sector in Luxembourg of which 10 years at CEO and Board member level.

Vincent has worked for over 15 years in the Insurance and Reinsurance sector and also gathered over 10 years experience in Companies' Administration as well as Wealth Planning.

#### CONTACT

sabine.lallier@apcal.lu  
vincent.demeuse@apcal.lu

# Les formations DE L'APCAL

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

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

Pour mieux faire face aux défis actuels du métier de courtier en assurance, il faut continuellement rester informé et formé ; l'implémentation d'IDD oblige de plus chaque courtier à suivre un minimum d'heures de formation par an.

Comme vous le savez, le métier de courtage en assurances est caractérisé par un grand nombre d'activités différentes. Par conséquent, notre activité de formation

est dirigée vers nos membres, mais également vers toute société ou personne travaillant ou ayant un lien avec le monde de l'assurance.

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

- de se conformer à la réglementation ;
- d'actualiser ses connaissances ;
- d'approfondir ses acquis ;
- de développer ses compétences et de nouveaux savoirs pour rester compétitif.

### CATALOGUE DE FORMATION 2019

#### ASSURANCE VIE EN LIBRE PRESTATION DE SERVICES

THÈME	TITRE DE LA FORMATION ----- Objectif	DÉTAIL DE LA FORMATION
LPS Legal & Tax 7/05/2019 Antonio Valente	ITALIA – ----- Imposizione fiscale dell'assicurazione sulla vita	
LPS Legal & Tax 16/05/2019 Philip Tarplee	UK – LEGAL & TAX FRAMEWORK ----- Investment Bonds: A Wealth & Estate Planning Tool for UK residents	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Personal Taxes in the UK</li> <li>■ Wealth Accumulation</li> <li>■ Estate Planning</li> <li>■ Investment Bonds since 1968</li> <li>■ Taxation of Investment Bonds</li> <li>■ Investment Bonds as international cross-border planning tool</li> </ul>

D'autres formations seront programmées entre juin et décembre 2019

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

Membres APCAL Cotisation : 300 €	Membres APCAL Cotisation : 600 €	Membres APCAL Cotisation : 900 €	Non Membres
3 places gratuites*	6 places gratuites*	9 places gratuites*	150 € par formation

\*Prix pour places supplémentaires aux formations : 100 €



Marché de l'assurance-vie en Italie :

# LA TEMPÊTE biométrique

**Les contrats d'assurance vie en unité de compte (ramo III) sont à nouveau sous la loupe du législateur italien. La Cour de Cassation, par la décision 6319/2019 du 5 mars 2019, a déclaré invalide un contrat Unit-Linked parce que la composante biométrique était trop faible par rapport à celle financière.**

**T**out cela moins d'un an après l'arrêt de la Cour européenne qui avait établi, pour la deuxième fois, que les contrats d'assurance vie de la branche III étaient des solutions d'assurance même si la restitution du capital n'était pas garantie (procès C-542/216 du 31 Mai 2018), vu que les contrats de la branche III, par leur nature expresse et répétée, peuvent engendrer un gain ou une perte financière pour le souscripteur ou les bénéficiaires en cas de décès de l'assuré. Malheureusement en Italie, contrairement à ce qui se passe en Allemagne où le pourcentage à appliquer pour la garantie décès est bien clair (10%), il n'y a aucune indication utile. On navigue à vue et le résultat est une longue liste de jugements des tribunaux, souvent contradictoires, sur le même sujet. Récemment, il semble que certaines compagnies d'assurances aient décidé de demander à l'assuré des clarifications spécifiques et définitives sur le sujet afin de ne pas risquer des poursuites judiciaires qui pourraient annuler la nature d'assu-

rance des contrats Unit-Linked. Une décision comme celle de la Cour de Cassation oblige à réfléchir : un contrat d'assurance requalifié en produit financier entraîne la perte (avec effet rétroactif) de tous les avantages fiscaux.

## Comment remédier au problème ?

Considérant que maintenant presque toutes les compagnies offrent des solutions intéressantes (et si elles ne les ont pas encore il faut les sensibiliser sur le sujet), la seule personne qui peut réellement résoudre le problème est l'intermédiaire en assurance et une décision comme celle de la Cour de Cassation italienne lui donne un support exceptionnel.

C'est à lui :

- de demander aux compagnies d'assurance d'avoir une bonne formation sur les garanties en cas de décès. Les compagnies ont des obligations de formation envers les intermédiaires.
- de demander aux compagnies d'avoir des illus-



« Un contrat d'assurance requalifié en produit financier entraîne la perte – avec effet rétroactif – de tous les avantages fiscaux. »

Giulia Risso



trations des coûts de la garantie choisie selon la situation réelle du client.

- de présenter au client tous les risques liés à la souscription d'un contrat non conforme à la législation italienne

Suite à IDD on parle souvent du questionnaire pour établir si le produit est adéquat et approprié.

Pour le marché italien on pourrait ajouter une partie dédiée à ce sujet. L'intermédiaire propose la solution et si le client ne l'accepte pas il ne peut pas l'obliger mais, en cas de problèmes futurs, il pourra démontrer d'avoir fait de son mieux pour lui donner un conseil correct et professionnel.

Giulia Risso



Garantie décès pour le marché italien :

# LES ATOUTS des compagnies luxembourgeoises

**Comme confirmé par les derniers chiffres publiés par l'ACA, le marché italien représente pour les compagnies d'assurance vie luxembourgeoises le deuxième marché par volume d'affaires, avec plus de 6 Milliards d'Euros de primes collectées en 2018.**

Dans ce cadre, l'arrêt de la Cour de Cassation italienne du 5 mars dernier est à suivre avec une attention particulière pour les éventuelles conséquences au niveau de l'offre produit luxembourgeoise en Italie. La Cour Suprême s'est exprimée sur le cas d'un client qui a demandé la nullité du contrat d'assurance d'épargne, dont la prime de 1 million d'euros avait été versée entièrement sur des fonds UC impactés par le célèbre « Crack Madoff » et dont la valeur du contrat avait diminué sensiblement quelques mois après la souscription.

Dans ce cas, la couverture décès était une majoration de la valeur du contrat de 0,1% avec un plafond de 15.000 euros. Si, d'un côté, la nature assurantielle des polices à composante

financière prédominante n'est pas remise en cause, la Cour de Cassation a considéré cette couverture du risque démographique trop faible par rapport à la valeur des primes versées : pour déterminer la nature assurantielle d'un produit, il faut évaluer l'étendue des prestations fournies par l'assureur pour vérifier si ce dernier supporte un risque (notamment un risque démographique pour les polices vie). Il convient en effet que le montant garanti par l'assureur par rapport au montant versé par le souscripteur ne soit pas dérisoire au point de compromettre l'équilibre des prestations.

Cette décision de la Cour a suscité chez toutes les compagnies actives sur le marché italien une réflexion sur l'offre de garanties décès, qui en Ita-

lie sont obligatoires dans les contrats d'assurance vie : une réflexion qui peut amener à quelques petits changements, mais dans une situation absolument tranquille et solide pour les compagnies luxembourgeoises.

Toutes les compagnies proposent déjà en effet des couvertures par défaut : habituellement il s'agit d'un pourcentage de majoration de la valeur du contrat, qui peut être fixe ou dégressif en fonction de l'âge de l'assuré. Ces mécanismes ne semblent pas être remis en cause par la Cour, qui va en revanche pointer du doigt les plafonds trop faibles, comme dans le cas du contrat concerné par l'arrêt. Effectivement, les contrats disponibles à la commercialisation aujourd'hui semblent être bien conformes à ce prérequis.



« Pour déterminer la nature assurantielle d'un produit, il faut évaluer l'étendue des prestations fournies par l'assureur pour vérifier si ce dernier supporte un risque. »

Alessandro Queron, Deputy Director - Chief Marketing Product and Communication Officer, La Mondiale Europartner

Il faut également prendre en considération un autre élément caractéristique du marché luxembourgeois et qui est utile pour rassurer les partenaires et les clients : la grande diffusion des produits multisupports, qui offrent la possibilité d'investir en unités de compte mais aussi dans des fonds garantis, représentent une protection a posteriori pour les primes versées. Une valeur ajoutée que les compagnies du Grand-Duché peuvent mettre en avant en proposant des solutions financièrement à l'avant-garde, personnalisées mais aussi avec un degré de sécurité élevé.

**Alessandro Queron**  
Deputy Director - Chief Marketing Product and Communication Officer, La Mondiale Europartner





# Quand j'ai reçu ma voiture j'étais rassurée

Si ma voiture est irréparable suite à un accident, AXA me permet de racheter exactement la même, même si j'ai bénéficié de conditions promotionnelles, et ce pendant 3 ans.

**AXA, votre compagnon  
de route au Luxembourg.**

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