

# "Défendre l'intérêt de nos clients"

Courtier indépendant spécialisé dans l'assurance vie en libre prestation de services sur les marchés européens et suisse, FARAD International a été fondé au Luxembourg en 2001. Premier fournisseur de solutions de Private Life Insurance dans le domaine de la gestion du patrimoine privé, compétent en matière de Institutional Wealth Advisory et capable de concevoir des solutions pour des situations transfrontalières, FARAD International adresse ses services à des partenaires institutionnels et à une clientèle fortunée disposant d'un patrimoine international.

Interview de Stefan Fank, Senior Manager.

“ C'est notre force d'avoir jusqu'à présent toujours su trouver des sujets qui ont un grand intérêt pour la place financière luxembourgeoise ”

Outre le sens de l'innovation, la flexibilité et la volonté de créer une relation de confiance avec ses clients, l'indépendance est un des points forts de FARAD International. Quelle plus-value cette approche vous apporte-t-elle?

Celle de pouvoir gérer les intérêts de nos différents partenaires avec une totale neutralité. Faire partie d'un groupe signifierait être soumis à des contraintes qui influencent une décision en termes de produits ou de services, alors que, en tant que courtier indépendant, nous sommes en mesure de proposer à nos clients, en toute impartialité, des solutions qui répondent à leurs besoins. Car notre engagement auprès d'eux est de défendre leurs intérêts.

FARAD est "international". Qu'est-ce que cela signifie?

Dans l'assurance vie pour une clientèle haut de gamme où nous nous sommes spécialisés, nous proposons souvent des solutions transfrontalières ce qui requiert une expertise spécifique, car nos clients attendent de nous que nous leur trouvions des produits conformes aux obligations de plusieurs juridictions.

Le 18 septembre a eu lieu votre deuxième table ronde bi-annuelle. Quel bilan en tirez-vous?

Nous organisons ce type d'évènement, dans cette dimension, depuis trois ans. La première table ronde regroupait une cinquantaine de personnes et, pour cette dernière édition, nous avons réussi à réunir plus de 200 personnes. Nous avons pu construire cette progression remarquable en améliorant constamment les sujets traités et en invitant d'éminents spécialistes à intervenir. Après une matinée plutôt académique et institutionnelle, l'après-midi était dédié aux solutions pratiques que nous avons développées par marché pour apporter des réponses précises aux spécificités de chaque pays.

Dans le cadre de cette table ronde, vous avez présenté la solution PhilanVie que vous avez développée vous-mêmes. En quoi consiste-t-elle?

Cette solution, que nous distribuons déjà en Allemagne depuis 2012, combine la philanthropie et l'assurance vie. Elle concerne les personnes qui, lors de leur planification successorale, souhaitent s'engager dans des

organisations d'intérêt public à travers des dons ou en créant une fondation. Le concept que nous proposons aux personnes qui souhaitent créer une fondation sans avoir un accès limité à leur capital est celui de souscrire à un contrat d'assurance et, en parallèle, de rédiger une convention avec une fiduciaire qui a pour mission de créer la fondation au moment de leur décès. Cette fondation créée dans un temps décalé est appelée une fondation dormante. La combinaison de ces deux éléments offre l'avantage au client d'avoir accès à tout moment à son capital par un rachat partiel ou total et de garder toute flexibilité, non seulement par rapport au capital mais aussi par rapport à la clause bénéficiaire. Cette formule s'adresse à des investisseurs qui disposent de sommes d'un million d'euros et plus. Le même concept fonctionne également en désignant comme bénéficiaires directs des organisations publiques, qui sont dotées soit avec une prime unique soit avec des paiements récurrents reversés à l'issue du contrat.

La prochaine table ronde est programmée pour le 2 avril. Quels seront les thèmes abordés?

Après chaque évènement, nous demandons aux participants d'évaluer les présentations et de nous communiquer les sujets qu'ils aimeraient voir traités lors de futures conférences. C'est notre force d'avoir jusqu'à présent toujours su trouver des sujets qui ont un grand intérêt pour la place financière luxembourgeoise. C'est aussi notre principal défi de concentrer un maximum d'information sur une journée sans que l'audience ne sature. Nous avons tout de même entendu 39 intervenants sur des sujets variés lors de la dernière table ronde! Pour la prochaine édition, nous avons choisi des sujets intéressants et qui ont été encore peu développés au

Stefan Fank



Luxembourg: "Art et Finance" qui est une thématique en lien direct avec l'inauguration toute récente du Freeport, "Fondation Patrimoniale" qui est un outil attendu depuis longtemps au Luxembourg et que chacun devra s'approprier en le déclinant en fonction de son approche client, et "Finance Islamique" qui s'inscrit dans le contexte actuel d'une diversification des services et produits à l'origine du Grand-Duché.

FARAD International  
9, rue Schiller  
L-2519 Luxembourg  
Tél.: 26 20 22 81-1  
Fax: 26 73 89 23  
Mail: [info@farad.lu](mailto:info@farad.lu)  
[www.farad.lu](http://www.farad.lu)