

 **FARAD INTERNATIONAL S.A.**  
PRIVATE LIFE INSURANCE BROKER

## 9<sup>ÈME</sup> EDITION – TABLE RONDE SUR L'INTERMÉDIATION INTERNATIONALE

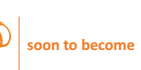
### INVITATION

JEUDI 2 avril 2015, Luxembourg – Chambre de Commerce  
8.00-17.45

Savoir saisir les opportunités de l'intermédiation  
en assurance dans un environnement en  
constante évolution.

Les intervenants de cet évènement ont le plaisir  
de vous convier à une table ronde  
exceptionnelle.

#### SPONSORS



#### MEDIA PARTNER



La conférence soutient les organisations suivantes



 **FARAD INTERNATIONAL S.A.**  
PRIVATE LIFE INSURANCE BROKER

Head Office  
9 Rue Schiller  
L-2519 Luxembourg  
Phone +352 26 20 22 81  
Fax +352 26 73 89 23

Italian Branch  
Via dell'Annunciata, 27  
20121 Milan-Italy  
Phone +39 02 36 16 711  
Fax +39 02 30 32 94 22

info@farad.lu

www.farad.lu







AVEC LA PARTICIPATION DE



BONN & SCHMITT  
AVOCATS

BSP BONN STEICHEN & PARTNERS



DSM DI STEFANO  
MOYSE  
AVOCATS A LA COUR

duvieuxart ebel  
avocats associés

LOMBARD ODIER  
LOMBARD ODIER DARIER HENTSCH

FANTOZZI & ASSOCIATI  
STUDIO LEGALE TRIBUTARIO

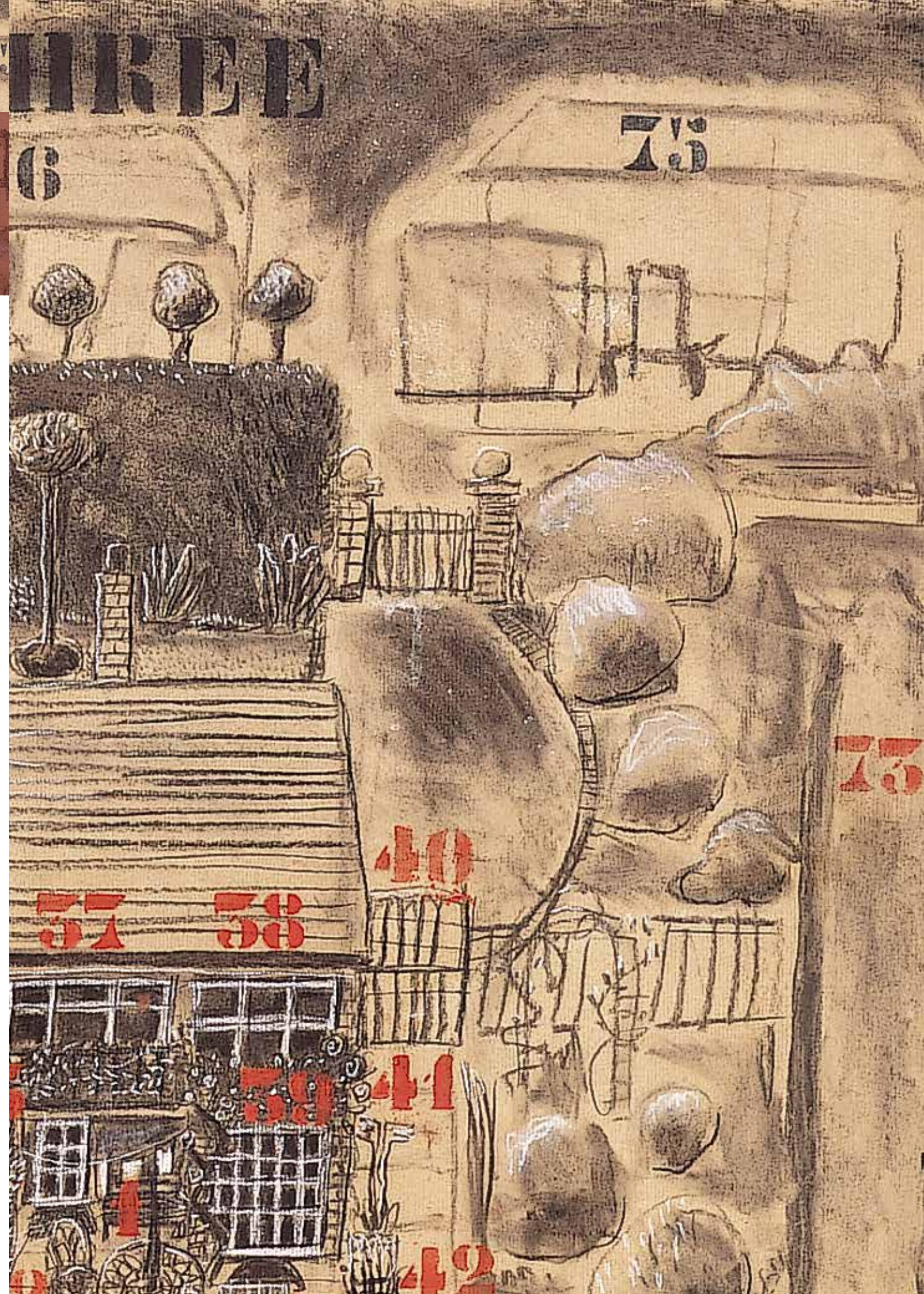


SCHELLENBERG  
WITTMER



UBI Banca International

UNIONE  
FIDUCIARIA S.p.A.





## AVANT PROPOS

### « Philan-Vie »

#### Engagement philanthropique et assurance vie « Philan-Vie », une façon judicieuse d'utiliser l'assurance vie

L'engagement philanthropique est une thématique qui semble s'implanter de manière durable dans le secteur financier. Les fondations enregistrent une hausse marquée de collectes et ce dans un contexte économique difficile. Cette dynamique de générosité provient de nouvelles générations de donateurs ayant peu, ou pas du tout, d'héritiers et qui choisissent de soutenir des causes qui leur tiennent à cœur.

Les professionnels du secteur financier, de leur côté, ont compris que ces dons sont un outil de planification fiscale et successorale avantageux non seulement pour la collectivité, mais aussi pour leurs clients. Pourtant, lorsqu'une institution bancaire aborde, dans le cadre de la transmission patrimoniale, la thématique de la fondation, les clients ne sont généralement pas au fait des particularités de cette structure juridique et ne pensent pas y avoir accès.

**FARAD International, a élaboré un contrat d'assurance sur-mesure désigné « Philan-Vie » en combinant la constitution d'une fondation abritée sous égide.**

#### Avantages

Le client peut suivre trois objectifs avec le contrat « Philan-Vie »:

- Il sépare des parts du patrimoine pour la création ultérieure d'une fondation au moment du décès à travers d'une fondation dormante.
- Il peut laisser accroître ce patrimoine séparé en bénéficiant d'une exonération d'impôts.
- Il peut à tout moment disposer de ce patrimoine dans le contrat d'assurance et dispose alors d'une flexibilité maximale.

**Le contrat « Philan-Vie » permet au donateur de régler son engagement philanthropique sans les obstacles de la remise et de la transmission du patrimoine du vivant.**

Lire plus : [www.philanvie.lu](http://www.philanvie.lu)



**M Stefan Fank,**  
FARAD International S.A.



**M Marco Caldana,**  
CEO FARAD International S.A.

Mesdames, Messieurs, chers participants,

FARAD International a le plaisir de vous accueillir une nouvelle fois pour cette 9<sup>ème</sup> édition de sa Table Ronde sur l'intermédiation internationale d'assurance et plus spécifiquement en matière de Private life Insurance.

Dans le contexte actuel, nous sommes confrontés à des environnements et des situations de plus en plus complexes. Nous sommes également constamment amenés à prendre des décisions dans un contexte réglementaire en constante évolution. Les défis qui nous attendent nécessitent plus que jamais une coordination entre les professionnels du secteur afin de pouvoir continuer à offrir un niveau de service haut de gamme. Par conséquent, les professionnels du secteur doivent être attentifs et prêts à « faire équipe » avec les différents acteurs du marché.

Le Luxembourg a joué, et continuera à jouer, un rôle prédominant dans la distribution de services d'assurance en Europe (via la Libre Prestation de Services) et à un niveau mondial, à condition qu'il sache faire évoluer ses compétences en termes de service et de réglementation.

Le Gouvernement du Grand-Duché et le Commissariat aux Assurances se sont engagés à ce sujet. Monsieur Claude Wirion, nouveau Directeur du CAA, qui nous honore aujourd'hui de sa présence, nous parlera des nouvelles règles d'investissement pour les contrats en unités de compte.

En ce qui nous concerne, en tant qu'opérateurs professionnels, nous avons le devoir de saisir les opportunités données par le changement afin de mieux adapter notre offre de services aux besoins de notre clientèle.

Personnellement, je suis convaincu du fait que notre futur sera déterminé par plusieurs facteurs tels que notre volonté et notre capacité à nous remettre en question, notre habilité à profiter des avantages que le Luxembourg nous offre et, finalement, notre talent.

Je tiens à remercier chaleureusement Stefan Fank et Fernand Grulms pour leur passion et leur engagement dans l'organisation de cette journée et je vous donne d'ores et déjà rendez-vous le 17 Septembre 2015 pour la 10<sup>ème</sup> édition de notre Table Ronde.

Les conférences de FARAD sont désormais devenues un rendez-vous incontournable sur le sujet de la distribution transfrontalière de produits d'assurance.

Ce forum d'échange où les professionnels partagent leurs expériences sur les dernières tendances constituent une réelle valeur ajoutée pour la place.

Quels sont les meilleurs produits, les canaux de distribution appropriés pour les différents publics cibles, telles sont les questions qui intéressent les professionnels du private life insurance. L'innovation, le « time to market » mais aussi et surtout l'appréciation des besoins du client font que la coopération entre les producteurs et les distributeurs doit être bien huilée et des lieux de rencontre comme celui-ci permettent de souder ces liens.

L'objectif de la conférence du 2 avril est de contribuer à la réalisation de ces objectifs.



**M Fernand Grulms,**  
PECOMA Actuarial and Risk S.A.



JEUDI  
2 AVRIL  
2015  
LUXEMBOURG  
CHAMBRE  
DE COMMERCE  
9<sup>ÈME</sup> ÉDITION  
8.00 - 17.45

## TABLE RONDE SUR L'INTERMÉDIATION INTERNATIONALE

Savoir saisir les opportunités de l'intermédiation en assurance dans un environnement en constante évolution.

Les intervenants de cet évènement ont le plaisir de vous convier à une table ronde exceptionnelle.

JEUDI  
2 AVRIL  
2015  
LUXEMBOURG  
CHAMBRE  
DE COMMERCE  
9<sup>ÈME</sup> ÉDITION  
8.00 - 17.45

### PRIVATE LIFE INSURANCE « INTERMÉDIATION » LUXEMBOURG LE POINT DE RENCONTRE DES LEADERS DE L'ASSURANCE SUR LA PLACE FINANCIÈRE OPPORTUNITÉS 2015 – LES SOLUTIONS « TAILOR MADE »

**M Fernand Grulms**, PECOMA Actuarial and Risk S.A.  
Président de séance et panel leader

8.00 RÉCEPTION AVEC PETIT DÉJEUNER

MESSAGE DES AUTORITÉS

**8.30 M Claude Wirion**, Directeur du Commissariat aux Assurances  
L'assurance vie au Luxembourg, les nouvelles règles d'investissement pour les contrats en unités de compte

ACTUALITÉS  
DÉFIS DE LA DISTRIBUTION  
TRANSFRONTALIÈRE

**9.15** La Libre Prestation de Services des intermédiaires d'assurance peut soulever des problématiques complexes, notamment lorsque l'intermédiaire luxembourgeois interagit avec d'autres partenaires à l'étranger. Quels arrangements convient-il de mettre en place? Quels sont les principaux risques pour les différents intervenants (assureur, intermédiaire luxembourgeois, partenaire de distribution local, etc.) dans une telle constellation? D'un point de vue du droit suisse, comment s'articule une telle situation si l'intermédiaire luxembourgeois coopère avec une banque ou un autre professionnel établi en Suisse?

**Mme Carine Feipel**, Avocate à la Cour, Administrateur Indépendant  
**M Tarek Houdrouge**, Avocat, Senior Associate Schellenberg Wittmer SA / Suisse

**10.00** L'objectif de la loi sur le PSA est de favoriser la sous-traitance. Quelles sont les premières réactions des principaux acteurs du marché de l'assurance qui, culturellement, ont plutôt tendance à conserver toutes les fonctions en interne?

PANEL LEADER **M Jean-Michel Pacaud**, Ernst & Young  
**M Fernand Grulms**, PECOMA Actuarial and Risk S.A.  
**Mme Cécile Jager**, Avocat à la cour, Partner Bonn Steichen & Partners

10.45 PAUSE CAFÉ

VISION 2015-2020!

**11.00** KEY-NOTE SPEAKER:  
Distribution models and future solutions in the field of Wealth Management.  
**M Matt Moran**, PWC

PANEL DE DISCUSSION  
PRISE DE POULS – OU EN EST  
LE PRIVATE LIFE INSURANCE  
AUJOURD'HUI ?

**11.30** Les nouvelles réglementations (IDD, PRIIPS, EU-FATCA, TWIN PEAKS etc.): contraintes ou opportunités pour l'assurance-vie haut de gamme?

PANEL LEADER **Mme Carine Feipel**, Avocate à la Cour, Administrateur Indépendant  
**M Thierry Flamand**, Deloitte Luxembourg  
**Mme Marie-Paule Gillen**, DSM Avocats  
**M Christophe Verdure**, Université du Luxembourg, Luxembourg School of Insurance  
**M Eric Lacoste**, BRP Bizzozero & Partners / Suisse  
**M Alex Schmitt**, Etude Bonn & Schmitt

**12.30** Questions & réponses

12.45 WALKING & NETWORKING LUNCH

L'ASSURANCE VIE L'OUTIL  
DE STRUCTURATION  
PATRIMONIAL

**14.00** KEY-NOTE SPEAKER:  
**M Anice Chlagou**, Directeur adjoint Lombard Odier Genève

MASTERCLASS I :

**14.30** ☐ **PASSION & INSURANCE** – Art – Economie – Philanthropie (sous l'égide de FARAD)  
**M Matthieu Meyer**, FARAD International  
**M Stéphane Ledentu**, SLB Brazil Economy Fund  
**M Benoît Duvieusart**, Avocat à la cour, Duvieusart Ebel, avocats associés, Luxembourg

☐ **ING LIFE Luxembourg - French Market**  
Démembrement & assurance-vie: un concept, des possibilités  
**M Emmanuel Roque**, ING LIFE Luxembourg  
**Mme Laurence Marlier**, ING LIFE Luxembourg

☐ **VITIS LIFE S.A. - Le contrat d'assurance-vie luxembourgeois pour UK Non-Dom et résident luxembourgeois**  
Pourquoi souscrire un contrat d'assurance-vie luxembourgeois en tant que UK Non Domiciled. Les avantages du fonds dédié pour les résidents luxembourgeois.  
**M Marc Nicolas**, International Sales Manager, Vitis Life S.A.

15.30 PAUSE



**JEUDI**  
**2 AVRIL**  
**2015**  
LUXEMBOURG  
CHAMBRE  
DE COMMERCE  
9<sup>ÈME</sup> ÉDITION  
8.00 - 17.45

MASTERCLASS II :

- 15.45** ☐ **ISLAMIC FINANCE & INSURANCE « Takaful »** (sous l'égide de FARAD)  
**M Sohail Jaffer**, Partner, International Business Development, FWU  
**Mme Sonia Zegai**, Bâloise Assurances  
**M Bastien Perrine**, Country Manager France, Vitis Life S.A.  
**M Fouad El Hajji**, Wealth Management BIL
- ☐ **IWI International Wealth Insurer SA – International Market**  
La solution Israël  
**M Loris Mattea**, Senior Wealth Planner, IWI International Wealth Insurer S.A.
- ☐ **Bâloise Assurances – Portuguese Market**  
**M Joao Marmelo**, Bâloise Assurances

**16.45** **Get-Together Drink**

**Fin de la table ronde**

MASTERCLASS IN LINGUA  
ITALIANA :

- 14.30** ☐ **ITALIAN MARKET - VOLUNTARY DISCLOSURE**
- Allocuzione iniziale  
**S.E. Stefano Maria Cacciaguerra Ranghieri**, Ambasciatore d'Italia a Lussemburgo  
**M Fabio Morvilli**, Presidente Camera di Commercio Italo-Lussemburghese
- M Lorenzo Guadagnucci**, Ufficio Centrale per il contrasto agli illeciti fiscali internazionali, Agenzia delle Entrate

PANEL DE DISCUSSION –  
VOLUNTARY DISCLOSURE

PANEL LEADER

**Avv. Fabrizio Vedana**, vice direttore Generale di Unione Fiduciaria  
**Avv. Vincenzo Josè Cavallaro**, Stufano, Gigantino, Cavallaro e Associati  
**Avv. Carlo Sallustio**, Fantozzi e Associati, Studio Legale Tributario  
**M Claudio Colombo**, Chief Sales Officer ING LIFE Luxembourg  
**M Marco Caldana**, Chief Executive Officer FARAD International

**17.45** **Get-Together Drink**

**Fin de la table ronde**



**M Claude Wirion**,  
Directeur du Commissariat  
aux Assurances



**M Tarek Houdrouge**,  
Avocat, Senior Associate  
Schellenberg Wittmer SA / Suisse



**M Jean-Michel Pacaud**,  
Ernst & Young



**Mme Carine Feipel**, Avocate à la Cour, Administrateur Indépendant

Carine Feipel va présenter les problématiques que peut soulever la LPS des intermédiaires d'assurance, notamment dans leurs relations avec des partenaires établis dans des Pays étrangers. Les principaux risques juridiques pour les différents intervenants seront ainsi examinés. En outre, Carine Feipel intervient comme modératrice du Panel de Discussion traitant des nouvelles réglementations. L'objectif sera d'identifier si ces réglementations, outre les contraintes qu'elles imposent, offrent aussi des opportunités pour les acteurs du secteur.





## MASTERCLASS SOUS L'ÉGIDE DE FARAD



**Mme Cécile Jager,**  
Avocat à la cour, Partner Bonn  
Steichen & Partners



**M Matt Moran,**  
PWC



**M Thierry Flamand,**  
Deloitte Luxembourg



**Mme Marie-Paule Gillen,**  
DSM Avocats

### PASSION & INSURANCE – Art – Econologie – Philanthropie

L'éconologie permet d'allier rentabilité économique et intérêts écologiques car seule l'attractivité économique rend viable et réelle l'écologie. Face à une démographie mondiale en plein boom, c'est uniquement en créant de la forêt à des fins commerciales que nous pourrions satisfaire aux besoins de demain.

Stéphane Ledentu, entrepreneur français actif dans la gestion forestière et l'investissement depuis 1991, présentera le programme éconologique développé par son groupe au Brésil dans l'Etat du Paraná

Avec le programme Brazil Forest Développement Durable®, acquérir de la forêt est la solution pour réduire notablement les émissions de CO2 et en même temps vous assurer un actif tangible et rentable.

Dans cette vision durable et d'investissement à long terme, l'assurance-vie pourrait être présentée comme l'enveloppe de détention patrimoniale privilégiée.



**M Christophe Verdure,**  
Université du Luxembourg,  
Luxembourg School of Insurance



**M Eric Lacoste,**  
BRP Bizzozero & Partners /  
Suisse



**M Alex Schmitt,**  
Etude Bonn & Schmitt



**M Anice Chlagou,**  
Directeur adjoint Lombard Odier  
Genève



**M Matthieu Meyer,**  
FARAD International



**M Benoît Duvieusart,**  
Avocat à la cour, Duvieusart Ebel,  
avocats associés, Luxembourg



**M Stéphane Ledentu,**  
SLB Brazil Econology Fund



## MASTERCLASS SOUS L'ÉGIDE DE FARAD

### ISLAMIC FINANCE & INSURANCE « Takaful »

Le besoin de se référer à des valeurs éthiques s'affirme chaque jour un peu plus. L'attractivité des investissements socialement responsables s'en trouve aujourd'hui renforcée et la finance islamique s'impose ainsi de plus en plus comme une concurrente de la finance conventionnelle.

L'assurance islamique, ou takaful, constitue un élément clé du développement de la finance islamique. Elle est souvent présentée comme une alternative à l'assurance classique, destinée à un large éventail de clients, musulmans et non musulmans désireux de souscrire à des produits responsables.

La place financière luxembourgeoise étant un des principaux centres européens pour la finance islamique, elle offre le cadre réglementaire idéal pour le développement du Takaful.



**M Fouad El Hajji,**  
Wealth Management BIL



**Mme Sonia Zegai,**  
Bâloise Assurances



**M Bastien Perrine,**  
Country Manager France,  
Vitis Life S.A.



**M Sohail Jaffer,**  
Partner, International Business  
Development, FWU

## MASTERCLASS SOUS L'ÉGIDE DE FARAD

### ITALIAN MARKET - VOLUNTARY DISCLOSURE



**M Fabio Morvilli,**  
Presidente Camera di Commercio  
Italo-Lussemburghese



**M Lorenzo Guadagnucci,**  
Ufficio Centrale per il contrasto  
agli illeciti fiscali internazionali  
Agenzia delle Entrate

Il panel affronterà la tematica della Voluntary Disclosure attraverso un focus su differenti aspetti ad essa connessi. In particolare, premessi brevi cenni sulle caratteristiche della procedura di collaborazione volontaria e sui suoi principali vantaggi, si affronteranno criticità e prospettive alla luce dell'evoluzione della legislazione e della prassi del fisco italiano. Verranno ad esempio esaminati i profili che a tutt'oggi destano maggiori perplessità ma che (almeno in taluni casi) potrebbero e/o dovrebbero trovare soluzione attraverso la prassi amministrativa o future disposizioni legislative (raddoppio dei termini (normativa penale), detraibilità delle imposte pagate all'estero o "Euroritenuta" dall'imposta dovuta ai fini della VD, rapporto tra incarico del professionista e obblighi di segnalazione ai fini della normativa anticirclaggio...). Infine, tra altri, si affronterà il legame tra polizza vita e voluntary disclosure come soluzione pratica ed efficiente per clienti ed operatori finanziari.



**Avv. Fabrizio Vedana,**  
vice direttore Generale  
Unione Fiduciaria



**Avv. Vincenzo Josè Cavallaro,**  
Stufano, Gigantino, Cavallaro  
e Associati



**Avv. Carlo Sallustio,**  
Fantozzi e Associati, Studio  
Legale Tributario



**M Claudio Colombo,**  
Chief Sales Officer  
ING LIFE Luxembourg



## MASTERCLASS SOUS L'ÉGIDE DES ASSUREURS

### ING LIFE Luxembourg - French Market

Le démembrement de propriété appliqué aux contrats d'assurance-vie et de capitalisation: aspects juridiques et fiscaux, possibilités de structurations patrimoniales et positionnement d'ING Life sur la souscription en démembrement, le démembrement de clause bénéficiaire, et le quasi-fruit.



**M Emmanuel Roque,**  
Country Manager France,  
Sales Department  
ING LIFE Luxembourg



**Mme Laurence Marlier,**  
Senior Product Manager,  
ING LIFE Luxembourg

### VITIS LIFE S.A. - Le contrat d'assurance-vie luxembourgeois pour UK Non-Dom et résident luxembourgeois

Le contrat d'assurance-vie de droit luxembourgeois avec le fonds dédié comme sous-jacent, peut être décliné pour les résidents luxembourgeois (fiscalité avantageuse, déductibilité des primes, exonération d'impôt) ou les résidents UK non domiciliés (report complet de la taxation sur les plus-values pendant 20 ans, rachat partiel annuel sans taxation sur les plus-values...)



**M Marc Nicolas,**  
International Sales Manager,  
Vitis Life S.A.

## MASTERCLASS SOUS L'ÉGIDE DES ASSUREURS

### IWI International Wealth Insurer SA – International Market

Suivant une volonté d'expansion hors des frontières européennes et au-delà de certains pays déjà identifiés en Amérique latine, par exemple, International Wealth Insurer (IWI) vient de développer une solution d'assurances vie patrimoniales sur mesure pour des clients résidant en Israël. Lancés en janvier dernier, ces nouveaux services ont été développés en collaboration avec un cabinet d'avocats de Tel-Aviv, gage de respect des réglementations israéliennes.



**M Loris Mattea,**  
Senior Wealth Planner,  
IWI International Wealth Insurer S.A.

### Bâloise Assurances - Portuguese Market

Advantages of Unit Linked insurances for Portuguese residents. Possibility for clients to manage their assets in an Advisory model together with their bank/manager. Advantages for non-usual residents to have a Unit-linked insurance policy.



**M Joao Marmelo,**  
Bâloise Assurances