



WEALTH INSURANCE
DIFFERENTLY
since 1992



L'ADN de IWI International Wealth Insurer

IWI International Wealth Insurer a 20 ans cette année. A cette occasion, nous avons réfléchi à nos fondements, à ce qui nous caractérise intrinsèquement. De cette réflexion a émergé une culture d'entreprise qui contribue à la valeur ajoutée de nos solutions pour notre clientèle. L'excellence du service, la performance, l'expertise et la discrétion composent le socle de cette culture. Si ces valeurs peuvent sembler abstraites de prime abord, elles n'en sont pas moins traduisibles en actions mesurables et quantifiables dans les objectifs annuels de chacun des collaborateurs et font l'objet d'une réflexion transversale continue.



enjeux financiers sont importants, s'y ajoutent d'autres considérations d'ordre familial ou même culturelles. La notion d'excellence de service traduit une attention et un soin particulier porté à la qualité de nos interventions, à l'anticipation des besoins, au respect des délais. Le service doit être à la hauteur des solutions patrimoniales proposées. L'excellence passe aussi par la gamme de services proposés, l'accompagnement de nos partenaires auprès du client, le recours à des avis indépendants.

La performance est un requis du segment de clientèle (U)HNWI, lequel ne souffre pas l'approximation. Les solutions que nous proposons relèvent du sur mesure. La performance est autant collective qu'individuelle. Chaque équipe, chaque collaborateur doit être en mesure de se surpasser, de concilier efficacité et rigueur.

Ces valeurs sont tournées vers nos clients autant que vers nos partenaires, mais elles s'appliquent aussi au sein de la compagnie d'une équipe à l'autre, individuellement et collectivement. Elles reflètent un certain niveau d'exigence - qui s'impose sur le segment de clientèle que nous servons. Nos solutions s'adressent à une clientèle qui a constitué un capital durant toute une vie - parfois même sur plusieurs générations. Si les

L'expertise recouvre deux aspects. Ce sont d'abord des services très spécifiques autour du Wealth Planning et des solutions patrimoniales, avec un savoir et une compréhension pointus sur les possibilités d'optimisation patrimoniale offertes par l'assurance vie. Cette expertise n'est pas simplement le fruit de l'expérience. C'est une dynamique qui passe par une veille fiscale, réglementaire sur plusieurs marchés afin d'identifier

les opportunités qu'offre la souscription d'une assurance vie pour un client donné. Nous organisons des rencontres avec nos partenaires afin qu'ils puissent échanger avec nos experts sur les problématiques de Wealth Insurance. L'expertise ne se limite pas aux équipes en relation avec les partenaires, elle passe aussi par le recrutement et par une politique RH active de formation afin qu'à chaque niveau de la chaîne de valeur de l'entreprise, chacun maîtrise son domaine de compétences. Enfin, la discrétion est la dernière de nos valeurs. En plus du respect de nos obligations professionnelles, la discrétion implique une attitude de rete-

nie conforme aux habitudes et aux volontés de notre clientèle. Nous appliquons le règlement et mettons un point d'honneur à en étendre le champ d'application pour répondre à ses attentes. Nous vivons ces valeurs au quotidien, elles guident nos actions. Elles sont notre ADN et c'est leur combinaison qui fait aussi notre différence. Elles contribuent chaque jour à faire de IWI un Private Insurance Center.

Patrick SCHOLS
CEO
IWI International Wealth Insurer

Foyer : Progression soutenue du chiffre d'affaires consolidé Non-Vie

Le résultat à fin septembre 2012 est globalement satisfaisant. En assurance Non-Vie, le chiffre d'affaires progresse de 10,8% par rapport à fin septembre 2011. Les primes émises, hors affaires sur captives de réassurance, augmentent de 7,0%, portées par un développement favorable tant en assurance du particulier qu'en assurance du risque industriel, et cela dans un climat économique incertain», a déclaré François Tesch, CEO.

français très porteur. Les ventes de Foyer International dépassent déjà largement, à fin septembre 2012, les ventes réalisées sur l'ensemble de l'exercice 2011», précise François Tesch.

Grâce à une bonne maîtrise de la sinistralité en assurance Non-Vie, les résultats opérationnels des sociétés du Groupe sont meilleurs qu'à la fin septembre 2011. Finalement, le résultat net consolidé après impôts au 30 septembre 2012 dépasse celui enregistré au 30 septembre 2011, sans tenir compte du bénéfice exceptionnel réalisé début 2011 sur la vente de la société de réassurance Foyer Re.

En bref:
- Progression soutenue du chiffre d'affaires consolidé Non-Vie du Groupe
- En assurance Vie, baisse des ventes du produit d'épargne à primes uniques de Foyer
- Forte augmentation du chiffre d'affaires de l'activité d'assurance Vie commercialisée en libre prestation de services à l'étranger
- Résultats opérationnels en progression
- Résultats après impôts en baisse par rapport à 2011, année marquée par une plus-value importante réalisée sur la vente de Foyer Re

«En assurance Vie, les primes émises affichent une baisse de 7,1% par rapport à la même période de l'exercice précédent. Cette diminution s'explique essentiellement par un ralentissement des ventes de notre produit d'épargne à primes uniques, dans un environnement de baisse des rendements financiers. En revanche, le chiffre d'affaires de Foyer International, contrats d'assurance et d'investissement confondus, progresse de 92,6% par rapport aux neuf premiers mois de l'exercice 2011, grâce à un marché

PSA: un nouveau souffle pour le secteur?

Ces dernières années, la planète financière a été ébranlée par la crise des subprimes et la crise de la dette souveraine des pays européens. Comme à chaque fois, il s'en est suivi des appels à la transparence et à la régulation. Le secteur de l'assurance vie n'a pas échappé à la vague de nouvelles réglementations dont les principales sont FATCA, SOLVENCY II, IMD2 et PRIPS.

L'harmonisation législative et réglementaire constitue un défi de taille pour les assureurs. La mise en œuvre suscite l'inquiétude des professionnels, et pour cause, il leur faut déployer des moyens financiers et humains colossaux pour répondre aux nouvelles exigences, et ce, dans un marché financier en berne. C'est dans ce contexte que surgit le projet de loi sur les PSA (Professionnel du Secteur Assurance), à l'instar du modèle PSF (Professionnel du Secteur Financier) dont le succès n'est plus à démontrer. Outre le fait que la loi sur les PSA permettra la mise en conformité des acteurs du secteur notamment en regard de SOLVENCY II, elle leur confère un statut légal et renforce l'obligation du secret professionnel. On peut se demander quel succès il emportera auprès du secteur et quelles seront en pratique ses retombées économiques pour le Luxembourg.

Que va apporter la nouvelle loi sur les PSA?

Alors que cette vague de nouvelles réglementations constitue des contraintes de plus en plus imposantes en matière de gouvernance et de reporting pour les assureurs, le projet de loi sur les PSA pourrait avoir des effets positifs et conduire à un changement de la structure organisationnelle dans laquelle s'inscrivent les assureurs aujourd'hui. En autorisant la sous-traitance des activités de base comme la gestion de contrats, la nouvelle loi ouvrira la voie du BPO (Business Process Outsourcing) et favorisera l'apparition d'acteurs très spécialisés.

L'externalisation de certaines tâches et/ou métiers devrait devenir une alternative intéressante pour les assureurs leur permettant ainsi de rester focalisés sur la recherche de marchés de niche et sur le développement de produits innovants à forte rentabilité. Il s'agit essentiellement de faire des économies d'échelle par la mutualisation des coûts mais également de bénéficier d'un service très professionnel, à titre d'exemple, on peut imaginer la création d'une structure PSA constituée d'assureurs dont la mission principale serait l'élaboration des reporting réglementaires ou même la gestion opérationnelle. Pointons du doigt la possibilité offerte à un GIE d'obtenir l'agrément et saluons le pragmatisme du législateur qui permet par-là aux structures de petite taille d'unir leurs forces.

Vers la création d'un nouveau marché?

Si les futurs PSA pourront offrir une gamme de services plus large aux assureurs luxembourgeois, ils

pourront aussi capter d'autres acteurs du métier en Europe et à l'international en valorisant leur savoir-faire à l'étranger. Par ailleurs, nombre de compagnies ont des filiales en dehors des frontières luxembourgeoises et dépensent beaucoup d'argent pour les doter de systèmes de gestion back et front office pilotés pour la plupart localement. Les PSA pourraient leur permettre de réaliser des gains d'échelle considérables en prenant en charge la gestion journalière de contrats, de portefeuilles en run-off, etc. Cependant le statut de PSA sera délivré sous certaines conditions que toutes les entreprises, actuellement au service des assureurs ou projetant de le devenir, ne pourront pas obtenir faute de moyen. Si leurs activités ne l'exigent pas, ces sociétés n'auront pas pour obligation de s'y soumettre mais nul doute qu'elles risquent une mise à l'écart progressive du marché.

Vers un nouveau modèle de collaboration

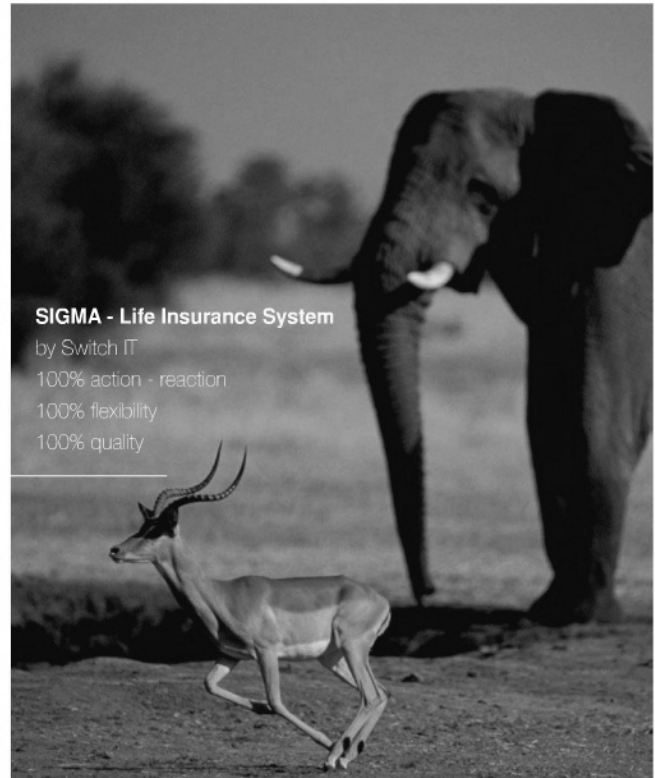
La segmentation des activités jusqu'alors assumées de A à Z par l'assureur conduit à un nouveau modèle de collaboration avec des répercussions d'ordre organisationnel tant pour le sous-traitant que pour la compagnie, et nécessitent que les parties s'y préparent car le transfert des responsabilités vers le sous-traitant, sous le contrôle du CAA, devra s'accompagner de procédures, de conventions et plus encore d'une organisation interne en adéquation avec ce nouveau modèle.

Reste à savoir si les acteurs vont saisir les opportunités suggérées par ce nouveau statut et à quelle vitesse le Luxembourg sera capable de mettre en place un tel modèle. Enfin, on peut se demander si les assureurs seront suffisamment confiants pour déléguer des pans de leur métier à des acteurs externes et tendre vers une nouvelle culture où la confidentialité des données sera étendue aux sous-traitants. Quel que soit le succès du projet PSA, nous pensons chez Switch IT que la notion de service et la segmentation des métiers est une tendance bien réelle dont l'efficacité a été démontrée dans nombre de domaines. Au vu des contraintes grandissantes et de la complexité croissante de l'ensemble des métiers nécessaires à la pratique de l'assurance, nous pensons que le secteur n'échappera pas à ces transformations structurelles.

Cette dernière décennie le marché a été en constante évolution obligeant les compagnies à se doter d'outils capables d'intégrer rapidement et efficacement des impératifs d'ordre réglementaire ou technique. Pendant toutes ces années, nous avons chez Switch IT accompagné les assureurs dans la négociation de virages importants en offrant des solutions logicielles de pointe en assurance, notamment au travers de notre plateforme Sigma. La modularité et la flexibilité de nos solutions permettront aux assureurs et aux nouveaux acteurs PSA d'aborder sereinement ce nouveau virage.

Thierry BOSTEM
Switch IT
Administrateur

Nicolas ENGLEBERT
Switch IT
Administrateur



SIGMA - Life Insurance System

by Switch IT

100% action - reaction

100% flexibility

100% quality

Switch IT offers appropriate solutions for life insurance companies

- Policy management
- Investment products
- Capitalisation products
- Traditional products
- Fund administration
- Legal reporting
- e-Insurance (brokers, clients, partners)
- Business consultancy

Switch Information Technology S.A.
5 rue du Château d'Eau - 3364 Leudelange
Tél : (+352) 26 31 75-1 | Fax : (+352) 26 31 75-40 | www.switch.lu

switch
INFORMATIONTECHNOLOGY