

# Du Canada made in Luxembourg

Arche continue d'innover dans le domaine financier

Le Commissariat aux assurances permet désormais que des actifs de contrats luxembourgeois d'assurance vie soient déposés au Canada. Une avancée initiée par le family office.

C'est une nouveauté peut-être peu spectaculaire mais qui ouvre de nouvelles opportunités de développement pour la Place.

Pierre Gramegna, à qui le projet avait été présenté par les trois partenaires en avant-première en avril dernier lors d'une mission économique au Canada, ne s'y est pas trompé: «cette offre nouvelle et originale va permettre d'attirer à Luxembourg un nouveau type de clients internationaux à la recherche de diversification accrue, puisqu'une partie de leurs actifs gé-



Photo: Arche

Pour Eric Bujold, Pierre Gramegna et Frédéric Otto, l'offre menée par Arche, BNC et Swiss Life permettra de séduire une clientèle internationale et sophistiquée

rés dans les contrats d'assurance vie luxembourgeois sera déposée au Canada. Notre Place financière souli-

gne ainsi une nouvelle fois sa capacité d'innovation au service d'une clientèle toujours plus internatio-

nale et sophistiquée». De quoi s'agit-il concrètement?

Les clients du family office Arche vont pouvoir investir au travers de contrats d'assurance vie luxembourgeois dans des actifs déposés au Canada. En effet, la Banque nationale du Canada – avec qui Arche Family Office a noué un partenariat depuis juin 2014 – est, depuis avril 2015, le premier établissement non européen à avoir obtenu l'agrément du Commissariat aux assurances de pouvoir agir comme banque dépositaire de valeurs représentatives des provisions techniques de contrats d'assurance vie gérés par une compagnie luxembourgeoise, Swiss Life en l'occurrence.

Un accord qui apparaît comme le prolongement naturel d'un partenariat entre Arche et BNC conclu pour diverses raisons, dont une était de pouvoir offrir aux clients d'Arche une diversification en matière de banques dépositaires.

«Nos clients, indique Frédéric Otto, le président d'Arche, détiennent une partie significative de leurs assets en dollars américains ou canadiens – nous parlons d'une proportion allant de 20% à 30%. En matière de diversification de risques, placer une partie de ses actifs dans une banque dépositaire là-bas fait sens.»

De fait, le Canada est un des rares pays à encore posséder un rating triple A et ses banques sont parmi les plus solides du monde. Et la Banque nationale du Canada est l'une des meilleures du pays.

## Risque maison

Et de poursuivre: «70% de nos clients utilisent des produits d'assurance vie pour diverses raisons: gestion de patrimoine, gestion successorale et raisons fiscales. L'assurance vie est l'outil idéal en Europe pour adresser les sujets patrimoniaux et fiscaux. Le problème, c'est que les contrats d'assurance vie luxembourgeois ne peuvent – ne pouvaient – déposer leurs actifs nord-américains que dans des banques européennes.»

Pour lever l'obstacle, Arche, BNC et Swiss Life – l'assureur qui désormais pourra déposer ses avoirs nord-américains auprès de la

BNC –, ont demandé audience au Commissariat aux assurances afin de faire valoir l'intérêt de l'opération en termes de diversification du risque.

Eric Bujold, le président de la gestion privée de la BNC, semble toujours ne pas en revenir d'avoir trouvé dans le Commissariat une institution qui tout au long du travail a été positive et dont l'objectif était d'avancer pour trouver une solution, «un régulateur entrepreneurial».

Il se réjouit également du partenariat passé avec Arche qui, selon lui, lui a ouvert de nouvelles portes en Europe.

## Nouvelles frontières

Depuis Montréal, la BNC propose aux clients européens d'Arche Family Office une gestion d'actifs tant en dollars américains qu'en dollars canadiens ainsi que des stratégies d'investissement basées aussi bien sur des produits canadiens qu'américains.

«La BNC est l'un des leaders nord-américains en matière de produits structurés, notamment garantis en capital», rappelle Frédéric Otto.

Les deux parties ne comptent d'ailleurs pas en rester là et de nouvelles annonces sont à attendre. D'ici là, cet accord, à l'initiative d'Arche, va permettre à BNC et Swiss Life de commercialiser un produit innovant aux clients européens gérant leur fortune à partir de Luxembourg.

L'intérêt pour la Place?

«Des avoirs nord-américains déposés au Grand-Duché vont sûrement repartir outre-Atlantique, reconnaît Frédéric Otto.

Mais le produit que nous proposons avec Swiss Life est si différent de ce qui existe que cela va attirer une nouvelle clientèle intéressée par ce produit innovant. Les prospects à qui nous le proposons se montrent très intéressés, notamment les single family offices. De quoi attirer ici de nouveaux patrimoines. C'est quelque chose d'unique, de très différenciant. Nous sommes fiers d'avoir été le maître d'œuvre de ce rapprochement entre Swiss Life et la Banque nationale du Canada.»

MARC FASSONE

SPECIAL Banque et Place financière

LE JEUDI du 25.6. au 1.7.2015