

FAMILY OFFICE

Une innovation entre le Luxembourg et le Canada

AUJOURD'HUI 10:30

Par Thierry Raizer

Le family office Arche, la Banque nationale du Canada et Swiss Life se sont alliés dans un triptyque qui a convaincu le Commissariat aux assurances.

Le secteur des family offices répond à une demande de familles fortunées de disposer d'un coordinateur capable d'orchestrer les différents prestataires autour de leurs avoirs et de leurs biens. Ce secteur et cette profession permettent aussi d'ouvrir de nouvelles voies et de nouvelles configurations de services pour répondre à une clientèle exigeante et souhaitant diversifier ses risques.



Éric Bujold (Banque nationale du Canada) et Frédéric Otto (Arche), entourant le ministre des Finances Pierre Gramegna.

(Photo: Arche)

Alliés depuis juin 2014, le family office Arche, lancé en 2013 par Frédéric Otto, et la Banque nationale du Canada (BNC) ont cerné un intérêt de leurs clients pour le contrat d'assurance vie luxembourgeois. Encore fallait-il obtenir l'agrément de banque dépositaire auprès du Commissariat aux assurances, en l'occurrence pour les contrats gérés par Swiss Life qui a été choisie comme partenaire.

Une «nouvelle formule» qui a, semble-t-il, convaincu le Commissariat qui s'est tout d'abord assuré de la bonne tenue de la banque canadienne, sans lui imposer de régime de faveur. «Nous voulons nous différencier en Europe avec ce type d'innovation», déclare Frédéric Otto, président d'Arche. «Nous entendons drainer d'autres clients à travers ce nouvel outil.»

Le family office, qui s'adresse aux grandes familles européennes, a constaté qu'environ 30% des avoirs de ces familles étaient libellés en dollars.

Des liens porteurs

Ayant déclaré lors de la [mission financière](http://paperjam.lu/news/mission-financiere) (<http://paperjam.lu/news/mini-trip-financier-au-canada-pour-pierre-gramegna>) qu'il a menée en avril dernier que l'accord commercial en phase de finalisation [entre l'Europe et le Canada](http://paperjam.lu/news/laccord-eu-canada-a-la-presidence-luxembourgeoise) (<http://paperjam.lu/news/laccord-eu-canada-a-la-presidence-luxembourgeoise>) était l'une de ses priorités pour la présidence luxembourgeoise du Conseil de l'Union européenne, Pierre Gramegna voit dans cet accord un signal encourageant pour les relations bilatérales.

«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 gérés dans les contrats d'assurance vie luxembourgeois sera déposée au Canada», précise Pierre Gramegna. «Notre place financière souligne ainsi une nouvelle fois sa capacité d'innovation au service d'une clientèle toujours plus internationale et sophistiquée.»

Virage post-secret bancaire attire de l'autre côté de l'Atlantique

«La présence du ministre lors de cette visite démontre qu'il y a une volonté de part et d'autre de faire plus d'affaires», déclare Éric Bujold, président de la Banque nationale du Canada.

Outre l'expertise de la Place, il semble que le virage post-secret bancaire intéresse et attire de l'autre côté de l'Atlantique. Et sur d'autres latitudes, des pourparlers sont en cours du côté d'Arche, cette fois avec une banque de Singapour pour répliquer ce modèle que Swiss Life encourage également dans sa stratégie de commercialisation.