



Les tables rondes

GESTION de FORTUNE

LES NOUVELLES OPPORTUNITÉS
DE L'ASSURANCE VIE LUXEMBOURGEOISE

*Un débat animé
par la rédaction du magazine Gestion de Fortune*



BASTIEN PERRINE

Avec près de 15 ans d'expérience en banque privée et assurance vie, Bastien Perrine est responsable du marché français pour l'assureur vie luxembourgeois OneLife depuis 2016.



SABRINA RIVIÈRE

Sabrina Rivière occupe le poste de Head of Product Development & Wealth Planning à La Mondiale Europartner au Luxembourg depuis avril 2015.



JEAN-BAPTISTE PLEYNET

Actuaire membre de l'IA et l'ILAC, spécialiste de l'assurance vie, Jean-Baptiste PleyNET est Manager au sein de Périclès Group Luxembourg.

LES NOUVELLES OPPORTUNITÉS DE L'ASSURANCE VIE LUXEMBOURGEOISE

A l'heure de la loi Sapin 2, prévoyant notamment la possibilité de limiter, voire bloquer tout retrait sur les contrats d'assurance vie français, de nombreux épargnants s'intéressent de plus en plus à son équivalent luxembourgeois. Au-delà de sa sécurité financière reposant sur le principe du super privilège et du triangle de sécurité, Sabrina Rivière, head of product development and wealth planning chez La Mondiale Europartner, Bastien Perrine, responsable du marché français chez OneLife et Jean-Baptiste Pleynet, manager actuaire chez Péricle's Group Luxembourg nous expliquent les principales raisons de cet engouement, lié notamment au principe de neutralité fiscale ou encore à son panel d'options de gestion financière. Il faut dire qu'il s'agit d'un véritable couteau suisse offrant un large choix de supports d'investissement, pas toujours disponibles en France, tout en proposant des atouts fiscaux équivalents, voire supérieurs à ceux de l'enveloppe d'un contrat d'assurance vie souscrit dans l'Hexagone.



Jean-Baptiste Pleyne, Sabrina Rivière et Bastien Perrine

L'assurance vie luxembourgeoise a-t-elle profité de la loi Sapin 2 ?

Sabrina Rivière : Chez La Mondiale Europartner comme au sein de la majeure partie des compagnies d'assurance luxembourgeoises offrant un investissement sur un fonds en euros, nous n'avons pas constaté d'impact particulier sur notre collecte en raison de la mise en application de la loi Sapin 2 en France. Par contre, il y a encore aujourd'hui des interrogations sur le sujet. Il est vrai que ce nouveau cadre réglementaire a donné lieu à de nombreux questionnements de la part de nos clients, notamment en matière de réassurance.

Bastien Perrine : Chez OneLife, nous ne distribuons que des unités de compte (UC) dans nos contrats d'assurance vie donc notre lecture est un peu différente. Etant un nouvel acteur sur le marché français, nous n'avons pas constaté d'impact de cette mesure sur la collecte, mais en revanche un vrai questionnement et je rejoins

sur ce point Sabrina Rivière. Il faut cependant, à mon sens, le relativiser. En effet, pour un investisseur, aujourd'hui comme hier, il existe incontestablement toujours un intérêt à détenir un contrat d'assurance vie au Luxembourg. L'apparition de la loi Sapin 2 est un élément supplémentaire mais il ne va pas transformer la tendance de collecte de mon point de vue, malgré des possibles menaces de blocage avec des réassureurs français.

Jean-Baptiste Pleyne : Je souscris tout à fait à ce qui a été dit précédemment, c'est-à-dire qu'effectivement la loi Sapin 2 concerne des potentiels clients français qui auraient investi dans le fonds en euros, soit une frange minoritaire du flux de primes. Cependant, le contrat d'assurance vie luxembourgeois a des intérêts tout autres que d'échapper à la loi Sapin 2. Il s'agit bien souvent de bénéficier avant tout des différents avantages offerts pour ce produit, que ce soit en termes de mobilité ou de choix d'investissement.

Justement, à quel type de profil d'assurés s'adressent les contrats d'assurance vie du Grand-Duché ?

SR : En général, nous avons affaire à une clientèle internationale et haut de gamme, compte tenu des seuils d'entrée de nos contrats. Etant de plus en plus exigeante, cette clientèle est à la recherche d'une diversification de ses actifs, rendue possible par la multitude des supports d'investissement disponibles au Luxembourg. De plus, elle est également soucieuse de gérer et d'anticiper au mieux sa mobilité, en termes contractuel et réglementaire, en bénéficiant notamment du principe de portabilité du contrat d'assurance vie luxembourgeois. En effet, nous accompagnons nos partenaires et clients dans la gestion de leurs actifs en cas de changement de résidence fiscale, afin notamment d'éviter tout risque en apportant différents services dont un accompagnement juridique et fiscal.

BP : Historiquement, la population cliente est fortunée, voire très fortunée. Elle vient chercher à Luxembourg des solutions qu'elle ne trouve pas forcément en France dans une enveloppe assurance vie. Je pense en particulier à la possibilité d'y loger des actifs non traditionnels notamment non cotés, ce qui nécessite un investissement minimum de 1M€ dans leur contrat (avec une fortune mobilière nette déclarée d'au moins 2,5M€). Cette population vient également chercher des solutions d'investissement sophistiquées, comme le private equity et l'immobilier. Cela demande des ressources disposant d'une expertise spécifique et spécialisée, c'est la raison pour laquelle nous avons créé un service dédié à l'analyse et

au suivi des actifs non traditionnels pour répondre à ces besoins et eu égard notamment aux obligations incombant aux assureurs en termes de valorisation, de liquidité etc..

Cependant, à côté de cela, depuis plusieurs années, nous constatons un intérêt marqué d'une nouvelle catégorie d'investisseurs français, déçus par la baisse de rendement des fonds euros et qui s'orientent vers les UC. Nous avons les moyens de répondre aujourd'hui à leurs besoins de part les règles du Commissariat aux assurances qui permettent d'ouvrir des fonds internes dédiés (FID) dès 125 000 € (avec une fortune mobilière nette déclarée d'au moins 250 000 €). Je pense que maintenant ces deux catégories de clientèle vont se développer en parallèle.

Je tiens à ajouter que les contrats de capitalisation luxembourgeois intéressent également les sociétés désireuses d'optimiser leur gestion de trésorerie longue. Il existe en effet une vraie demande en la matière ; compte tenu de l'environnement de taux très bas, les chefs d'entreprise sont aujourd'hui contraints de diversifier leur trésorerie pour capter un peu de rendement et améliorer leur gestion globale.

“

Nous constatons un intérêt marqué d'une nouvelle catégorie d'investisseurs français, déçus par la baisse de rendement des fonds euros

Bastien Perrine



Sabrina Rivière, La Mondiale Europartner, *head of product development and wealth planning*

JBP : J'abonde dans le sens de ce qui a été dit. D'ailleurs, dans notre baromètre annuel Périclès Group Luxembourg, nous avons demandé aux banques privées européennes distribuant des contrats d'assurance luxembourgeois, quel principal critère choisissent-elles pour orienter leurs clients vers ce type de produit. Et la réponse est sans appel pour les banquiers privés français : 88 % d'entre eux estiment que la mobilité géographique du client est un élément décisif dans leur prise de décision.

En quoi l'assurance vie luxembourgeoise est-elle un atout pour des expatriés ou des personnes qui changent souvent de résidence fiscale ?

SR : La souscription d'un contrat d'assurance vie luxembourgeois par un non-résident n'est soumise à aucun impôt direct au Luxembourg du fait de sa neutralité fiscale. Seule s'applique, pour les souscripteurs et les bénéficiaires, la fiscalité de leur pays de résidence ou d'accueil. Chez La Mondiale Europartner, nous suivons nos clients dans sept pays au sein de l'Union européenne sur ces aspects fiscaux, tant en information que le cas échéant en paiement ou en prélèvement de la fiscalité. Il s'agit clairement d'un véritable atout pour ces clients expatriés ou impatriés. D'ailleurs, pour ces derniers, il existe en France des avantages fiscaux au moment de

La souscription d'un contrat d'assurance vie luxembourgeois par un non-résident n'est soumise à aucun impôt direct

Sabrina Rivière

leur retour dans l'Hexagone tant pour l'impôt sur le revenu que pour l'ISF. De mon point de vue, il n'y a que le Luxembourg aujourd'hui qui le permet dans le cadre de la portabilité du contrat via la neutralité fiscale, son principe étant que la fiscalité suit le pays de résidence.

BP : Effectivement, le sujet premier est la neutralité fiscale. Si vous pensez quitter la France pour devenir un résident fiscal étranger, il est clair que les contrats d'assurance vie luxembourgeois présentent des atouts indéniables en termes de fiscalité par rapport à ceux commercialisés par des assureurs français. En effet, beaucoup de français expatriés ont expérimenté à leur dépens les inconvénients de partir avec un contrat franco-français et cette donnée a bien été intégrée dans l'esprit des banquiers privés ou des CGPI. Il y a aussi la perspective dans laquelle on place la clientèle. Chez OneLife, nous structurons nos clients au travers d'un contrat luxembourgeois qui va pouvoir répondre à leurs besoins présents tout en se projetant dans l'avenir en cas d'une potentielle délocalisation dans un autre pays. Assurer la pérennité de la relation est essentielle avec une projection à beaucoup plus long terme.

JBP : Prenons un exemple : un client qui souscrit en France, puis qui déménage en Belgique. L'assureur luxembourgeois va alors lui proposer une garantie décès complémentaire de 130 % des primes versées pour que le client puisse profiter dans son nouveau pays de résidence d'une exonération du précompte mobilier sur l'assurance vie en branche 21 (donc d'un avantage fiscal). Si ce client avait déménagé en Italie, l'assureur aurait proposé une garantie décès de 101 % de la réserve afin

“
Les assureurs luxembourgeois réalisent l'immense majorité de leur collecte en dehors de leurs frontières

Jean-Baptiste Pleynet

d'éviter au client une requalification de son contrat d'assurance vie. Et je ne parle même pas de la gestion des restrictions de sous-jacents admissibles en fonction du pays de résidence du preneur. N'oublions pas que les assureurs luxembourgeois réalisent l'immense majorité de leur collecte en dehors de leurs frontières, ce qui vous laisse deviner le niveau d'expertise en matière de fiscalité multi-pays et de gestion des changements.

Quid d'un éventuel impact du Brexit ?

SR : Nous n'avons pas constaté d'effets, ni positifs ni négatifs sur le sujet. Nous sommes dans l'attente sachant que l'assurance vie luxembourgeoise n'est pas en concurrence avec des produits équivalents disponibles au Royaume-Uni.

BP : Nous ne constatons pas non plus d'impact du Brexit, même s'il nous semble encore tôt pour en mesurer les réelles conséquences.

Un des principaux attraits de l'assurance vie luxembourgeoise réside dans la sécurité des capitaux : pouvez-vous expliquer son fonctionnement ?

SR : Ce n'est pas le seul élément fondamental expliquant le développement commercial d'une offre luxembourgeoise. Par contre, oui le Luxembourg est bien le seul pays européen proposant une protection sans seuil contrairement à la France et à la Belgique par exemple. Le Luxembourg a fixé un cadre réglementaire très strict en termes de protection des actifs notamment par la qualité de créancier privilégié de premier rang du souscripteur, par le mécanisme de séparation des actifs représentatifs des contrats et par le droit de blocage des comptes par l'autorité de tutelle. C'est ce que l'on appelle le principe du super privilège. Mais au-delà, les clients viennent chercher la stabilité du pays plutôt qu'un schéma réglementaire type « Triangle de sécurité ». En effet, le Luxembourg bénéficie d'une stabilité politique et financière : c'est l'un des rares pays à être noté AAA depuis quelque temps par les grandes agences de notation.

BP : Bien évidemment le super privilège est un atout indéniable pour les investisseurs. Toutefois, commercialement c'est une réponse et non pas un argument de mon point de vue. Même s'il est important de le mettre en avant vis-à-vis des souscripteurs, pour autant, il ne faudrait pas oublier les nombreux autres avantages offerts par l'assurance vie luxembourgeoise en phase avec les attentes des investisseurs en terme de diversité des investissements et de flexibilité. D'ailleurs, même s'il s'agit d'un atout supplémentaire, j'espère que ce mécanisme ne sera jamais activé !

JBP : Je voudrais apporter un éclairage sur cette question, en précisant notamment que le degré d'intérêt des clients pour la sécurité des contrats luxembourgeois dépend fortement de leur nationalité. En effet, toujours d'après notre baromètre annuel après des banquiers privés, si la clientèle italienne le considère par exemple comme le critère numéro un pour souscrire un contrat luxembourgeois, pour les Français, son principal avantage réside dans son principe de neutralité fiscale et également dans la gestion de la mobilité.

Les épargnants français sont avant tout adeptes des fonds euros : Quelle est la part de ces fonds garantis dans l'assurance vie luxembourgeoise ?

SR : Il est important de préciser que la situation est bien différente entre la France et le Luxembourg. Pour l'illustrer, je reprendrais d'ailleurs les chiffres

Le super privilège est un atout indéniable. Toutefois, il ne faudrait pas oublier les nombreux autres avantages en terme de diversité et de flexibilité.

Bastien Perrine



Bastien Perrine, OneLife, regional sales director

publiés par le Commissariat aux assurances : il faut savoir que l'an dernier, 65 % de la collecte a été réalisée en UC au Luxembourg. L'avantage est de pouvoir proposer ce type de fonds dans différentes devises.

BP : Sur ce sujet, je tiens à préciser deux points qui me semblent importants. Premièrement, l'environnement actuel de taux bas a conduit à une diminution des rendements offerts par les fonds euros et cette tendance devrait se poursuivre dans les années à venir de mon point de vue. Deuxièmement, partant de ce constat, les investisseurs cherchent de plus en plus à avoir accès à d'autres types d'actifs via des solutions alternatives au sein de leur enveloppe d'assurance vie, en particulier des actifs décorrélés comme le private equity et l'immobilier. De plus, certains clients ont un ADN plus proche du private equity que de recourir à un mandat de gestion classique. Et donc, ils vont chercher le panel d'investissement le plus large possible

avec l'enveloppe d'assurance vie qui permet de le faire. C'est la raison pour laquelle chez OneLife, nous avons développé une expertise spécifique qui nous permet de répondre aux demandes de nos clients et partenaires en matière d'investissements dans des actifs non cotés (private equity, immobilier, obligation privée...).

Quid des fonds dédiés ou des fonds d'assurance spécialisés (FAS) comme alternative au fonds euros?

SR : Nous l'avons dit, selon le Commissariat aux assurances, les UC ont représenté 65 % de la collecte l'an passé. Quoiqu'il en soit, en termes d'alternative au fonds en euros ; coté innovation, nous sommes dans une co-construction avec nos partenaires institutionnels bancaires, d'une



Jean-Baptiste Pleyne, Périclès Group Luxembourg, *Manager actuaire*

offre sur les Fonds d'assurance spécialisés (FAS), une solution d'investissement récemment introduite qui permet au client de choisir lui-même ou avec un conseil les sous-jacents de son contrat d'assurance vie luxembourgeois. En 2015, nous avons ainsi lancé un nouveau produit au sein de La Mondiale Europartner, proposant deux schémas d'investissements possibles : d'une part, un FAS mono support offrant la possibilité d'insérer une seule ligne de sous-jacents, d'autre part, un FAS gestion conseillée qui permet à un client, dans le cadre d'un univers d'investissement prédéfini entre une banque conseil et nous, de pouvoir être conseillé sur ses actifs et de les loger au sein d'un FAS. C'est une solution totalement nouvelle au Luxembourg depuis la nouvelle Lettre Circulaire 15-3. Cette Lettre Circulaire a ouvert la possibilité aux clients d'investir sur de nouveaux supports d'investissement. Les FAS sont des fonds internes autres que des fonds dédiés ou collectifs, à lignes directes ou non et

servant de support à un seul contrat, accessibles sans condition de prime ou de fortune. Au sein de La Mondiale Europartner, ces deux schémas sont proposés aux souscripteurs en type C ou D, correspondant respectivement à un minimum de 1,25 M€ et 2,5 M€ en fortune en valeur mobilière déclarée, assortis d'une prime investie de 250 000 € et de 1 M€. C'est donc une solution réservée à une clientèle haut de gamme. Nous avons une très forte demande des banques privées pour loger l'« advisory » dans le cadre des FAS, avec un univers d'investissement prédéfini. L'assurance vie luxembourgeoise permet donc une gestion financière personnalisée ou conseillée.

BP : Le FAS est une innovation intéressante. On l'a également déployé chez OneLife l'année dernière. Du fait de l'offre que nous avons développée sur le non coté, le FAS est majoritairement utilisé pour y loger des actifs type fonds immobiliers, private equity

ou encore dette privée. Il y a également un autre intérêt pour l'investisseur : avant, l'investissement dans des actifs non cotés ou à liquidité réduite se faisait obligatoirement via un fonds interne dédié donc mécaniquement il payait un gestionnaire. Le client peut à présent sélectionner les actifs de son FAS, même si nous recommandons l'usage du FAS pour des investissements long terme de type « buy & hold ». C'est d'ailleurs la raison pour laquelle nous observons une forte demande en la matière, en provenance notamment de la France. Cette solution permet de « dépolluer » les mandats de gestion, en isolant plusieurs poches avec différentes expertises en matière de gestion.

Justement, savez-vous qu'avec la loi Macron, le private equity est désormais disponible en France ?

BP : Oui, le private equity est éligible en France à l'assurance vie mais dans des considérations et des proportions très limitées puisque dans l'Hexagone, ces investissements se font uniquement via un catalogue d'actifs spécifiques déterminé par l'assureur. A Luxembourg, la situation est tout autre puisque c'est le gestionnaire ou le client qui identifie les fonds dans lesquels il souhaite investir. Le cadre de gestion est donc plus souple aussi bien en termes de souscription que de choix des véhicules d'investissement.

Autre point, on entend dire que les frais sont assez élevés dans l'assurance vie luxembourgeoise : qu'en est-il exactement ?

SR : Je ne suis pas d'accord lorsqu'on dit que les frais sont élevés au Luxembourg. Sur ce point, il est important de noter que tous les assureurs luxembourgeois sont très transparents avec leur clientèle française sur l'ensemble des frais attachés au contrat, aux supports financiers, à la gestion financière, aux banques dépositaires et y compris aujourd'hui sur l'impact fiscal des sous-jacents en fonction du pays de résidence du client.

Tous les assureurs luxembourgeois sont très transparents avec leur clientèle française sur l'ensemble des frais attachés au contrat

Sabrina Rivière

JBP : Il n'existe pas de solution miracle pour détourner les clients du fonds euros. En revanche, effectivement, une des pistes est de les diriger vers la gestion conseillée ou la gestion dédiée, comme le font par exemple les Suisses qui vendent plus d'expertise, étant capables de créer pour le client une stratégie de gestion de fonds « personnalisée » qui correspond à son appétence au risque.

BP : C'est un exercice toujours compliqué pour un client de comparer les structures de coûts entre un contrat d'assurance vie luxembourgeois et son équivalent français par exemple. En revanche, contrairement aux idées reçues, la tarification n'est pas plus élevée au Luxembourg qu'en France, à niveau de clientèle comparable. D'ailleurs, in fine, elle peut même coûter moins cher après prise en compte des nombreux frais cachés dans le système français, ce qui n'a pas lieu d'être chez nous où la transparence est clairement de mise, les clients connaissant à l'euro près l'ensemble des frais payés, y compris sur leurs actifs sous-jacents. Ceci s'inscrit d'ailleurs dans la tendance à davantage de transparence avec la prochaine mise en application de MIF2 et de la directive sur la distribution d'assurance (DDA). D'ailleurs, en la matière, il existe actuellement au Luxembourg une réelle mutualisation des efforts des compagnies d'assurance.

la norme européenne, surtout compte tenu de la réelle expertise apportée en termes de gestion financière et de mobilité.

A ce propos, la force de l'assurance vie luxembourgeoise ne réside-t-elle pas également dans les services d'ingénierie patrimoniale ?

SR : Oui, nous disposons d'un service de Wealth Planning qui ne fait pas de conseil mais aide nos partenaires dans le cadre d'une mobilité géographique des clients. Il s'agit donc plutôt d'une démarche qui les sécurise au niveau du contrat, notamment pour qu'il soit « compliant » dans le pays où le client va se rendre.

BP : Chez OneLife, nous disposons de deux équipes : l'une est spécialisée sur l'ingénierie patrimoniale qui couvre les marchés sur lesquels nous sommes actifs et l'autre spécifiquement dédiée au traitement des actifs non cotés, c'est-à-dire des actifs à liquidité réduite (fonds immobiliers et private equity). En gros, la structure du contrat est la même pour un client qui investit 125 000 € ou 125 M€. Dans ces deux cas, il y a deux variables à prendre en compte : que vais-je mettre dedans et de quoi ai-je besoin autour en termes de services ? Notre devoir de conseil est de comprendre les objectifs de nos clients afin de les guider au mieux en proposant des solutions alternatives, mais aussi de savoir dire non ou déconseiller certaines structurations ! C'est une approche qui se veut avant tout collaborative pour le bien de nos clients.

Notre devoir de conseil est de comprendre les objectifs de nos clients afin de les guider au mieux

Bastien Perrine

JBP : Effectivement, je partage le point de vue de Bastien Perrine. Nous avons plusieurs fois fait l'exercice et lorsque l'on regarde le détail à segment de clientèle comparable, au Luxembourg, les frais de gestion restent dans



Y a-t-il une évolution en termes de distribution entre vos partenaires CGPI, family office et banque privée ?

SR : Effectivement, La Mondiale Europartner travaille peu avec des plateformes dédiées aux CGPI. Nous intervenons essentiellement auprès d'institutionnels bancaires et de banquiers privés. En revanche, notre segmentation ne va pas évoluer, nous allons nous adapter à leurs besoins particuliers. Des solutions se doivent de répondre à notre segmentation actuelle et in fine ouvrir peut-être d'autres portes.

BP : Les attentes des différents canaux de distribution ne sont pas les mêmes. Les partenaires institutionnels type banques privées, family office ou sociétés de gestion viennent chercher chez OneLife notre expertise sur le non coté. Les CGPI continuent de découvrir les avantages du contrat d'assurance vie luxembourgeois même s'ils l'utilisent depuis plus récemment. Toutes les populations de partenaires sont intéressées par nos solutions et nous souhaitons couvrir toutes les catégories de partenaires, avec un potentiel de développement extrêmement important sur chaque segment.

Quid de la digitalisation ?

BP : Oui, clairement le digital est un sujet que l'on prend très au sérieux. D'ores et déjà nos partenaires ont accès à un extranet depuis plusieurs années. L'an dernier, nous avons également été le premier assureur vie luxembourgeois à déployer une application smartphone-tablette pour nos partenaires belges, et qui sera également prochainement disponible en France.

Bien évidemment, la suite logique à tout ceci est la possibilité d'offrir un système de souscription digitale, en l'adaptant à chaque standard européen (huit au total). Nous ne voulons pas être hors du temps en matière de technologie mais au contraire nous inscrire dans l'ordre des choses.

JBP : On a beaucoup parlé des atouts du contrat luxembourgeois, il faut cependant reconnaître que le digital est effectivement un point noir de l'assurance vie à Luxembourg d'après notre dernier baromètre Périclès Group Luxembourg. D'ailleurs, tous les assureurs l'ont très bien compris.

A ma connaissance, ils ont tous des projets en la matière qu'ils réalisent à marche forcée malgré les importants et longs développements que cela impose.



AG2R LA MONDIALE

LA MONDIALE EUROPARTNER

Etablie au Luxembourg depuis près de 30 ans et à Milan depuis 20 ans, La Mondiale Europartner est une filiale du Groupe Ag2r La Mondiale, acteur de premier plan en assurance de la personne et en protection sociale en France.

La Mondiale Europartner, compagnie d'assurance de premier plan sur la place luxembourgeoise, est spécialisée dans l'élaboration de solutions d'assurance vie robustes et innovantes.

À la fois confortée par une réglementation sécurisante et stimulée par une place financière très dynamique, l'offre de La Mondiale Europartner est adaptée aux exigences des clients souhaitant disposer d'une gestion internationale de leurs avoirs tout en bénéficiant d'une neutralité fiscale absolue.

La Mondiale Europartner propose des contrats d'assurance vie et de capitalisation multidevises et multi supports de droit luxembourgeois, français, belge, italien et anglais ainsi que des offres adaptées aux résidents espagnols et portugais.

*Sabrina Rivière - Head of Product Development & Wealth Planning
Tél. +352 42 91 30 39 71 - sabrina.riviere@lamondiale.lu*



PÉRICLÈS GROUP

Périclès Group est un groupe indépendant de sociétés de conseil, spécialisé dans les domaines de la Banque, de la Finance, de l'Assurance et de la Protection Sociale. Nos équipes interviennent à la fois sur les phases stratégiques, organisationnelles, de mise en œuvre et s'adaptent aux spécificités de chaque projet.

Notre expertise métier s'est couplée au fil des ans au développement de compétences complémentaires organisées autour de 3 entités : Périclès Consulting - le conseil en stratégie et organisation, Périclès Services - le conseil en système d'information et Périclès Actuarial - le conseil en actuariat.

Le Groupe est présent en France et à l'international. Notre démarche vise à accompagner au mieux nos clients en s'appuyant sur nos différents bureaux : Paris, Luxembourg, Genève et Hong-Kong.

En quelques chiffres, Périclès Group représente plus de 300 clients, plus de 1 000 missions, plus de 80 consultants et 15 M€ de CA.

Stéphanie Peynard Colly - Responsable communication - +331 42 94 04 01 - contact@pericles-group.com

ONE
LIFE

ONELIFE

OneLife a pour ambition de bousculer les idées reçues quant à l'assurance vie. Spécialisés dans ce secteur depuis 25 ans, nous développons des solutions de planification financière transfrontalières pour des clients fortunés dans toute l'Europe.

Qu'il s'agisse d'épargne à long terme, de planification successorale ou simplement de comprendre comment mieux gérer votre patrimoine, nous nous employons à fournir des solutions sophistiquées, conformes et innovantes conçues pour s'adapter à chaque individu et à l'évolution de ses besoins.

En s'appuyant sur un solide réseau de partenaires choisis, comprenant des banques privées, des family offices et des conseillers financiers indépendants, notre équipe dynamique d'experts internationaux offre une approche novatrice qui permet de comprendre et d'anticiper les besoins des clients fortunés dans un monde en plein changement.

Avec 5 milliards d'euros d'actifs sous gestion au 31 décembre 2016, OneLife est détenue par J.C. Flowers & Co – l'une des premières sociétés d'investissement dans le secteur financier international.

*Bastien Perrine - Regional Sales Director - +352 621 68 45 67
bastien.perrine@onelife.eu.com*

Développement commercial

Julien Martin,
01 44 70 66 61
jmartin@gestiondefortune.com

Sébastien Noel,
01 44 70 66 62
snoel@gestiondefortune.com

Conception graphique

Maxime Buot
