

Cardif Lux Vie :

# LA VOIE DE L'INTERNATIONALISATION

RENCONTRE AVEC CHARLES DEGEN, PAULA LEITE ET CARLO COCUZZOLI, TROIS EXPERTS COMPLÉMENTAIRES QUI ŒUVRENT EN ÉTROITE COLLABORATION DANS LE CADRE DU DÉVELOPPEMENT DE LEUR SOCIÉTÉ. ILS DÉTAILLENT LA STRATÉGIE DE CARDIF LUX VIE À L'INTERNATIONAL POUR 2016.



**CHARLES DEGEN**  
Diplômé de HEC ULG et membre du Comité Exécutif de Cardif Lux Vie, Charles Degen est en charge de la Direction du Développement de l'Offre Produits & Marchés, du Marketing et de la Communication, ainsi que de l'Ingénierie Patrimoniale.



**CARLO COCUZZOLI**  
Est diplômé en Economie et Commerce de l'Université La Sapienza à Rome. En tant que Sales Director Wealth Management et membre du Comité Exécutif de Cardif Lux Vie, il est en charge de l'activité commerciale WM au sein des principaux marchés sur lesquels la Compagnie opère.



« La volonté de Cardif Lux Vie est de s'imposer comme un acteur majeur dans le paysage luxembourgeois de l'assurance vie. »

Charles Degen, Cardif Lux Vie

## QUEL EST LE POSITIONNEMENT ACTUEL DE CARDIF LUX VIE ?

Aujourd'hui, Cardif Lux Vie s'affirme comme la deuxième compagnie luxembourgeoise en termes d'actifs sous gestion avec EUR 17,5 milliards et la première en termes d'encaissement avec EUR 2,9 milliards pour l'année 2014. Côté Wealth Management, nous disposons de plus de 3 900 fonds internes dédiés au sein

de la Compagnie qui représentent les deux tiers de nos actifs sous gestion. Ces fonds sont déposés dans plus de 100 banques depositaires à travers le monde et sont gérés par un panel de plus de 200 gestionnaires d'actifs. Tout ceci traduit la volonté de Cardif Lux Vie de s'imposer comme un acteur majeur dans le paysage luxembourgeois de l'assurance vie en capitalisant sur son actionariat solide et sur un ancrage à la fois

local et international. BNP Paribas Cardif, BGL BNP Paribas et Ageas se partagent notre capital. Notre Compagnie fournit des services de haute qualité, adaptés aux besoins de nos partenaires et de leurs clients. Nous misons également sur une stratégie de diversification, notamment via plusieurs lignes d'activité comme Retail, Employee Benefits et Wealth Management. Cela se retrouve également au

niveau des marchés, des produits ou encore de nos distributeurs. Cela nous permet de maîtriser notre développement avec comme ambition une croissance durable, le tout combiné à une excellente maîtrise des risques.

## QUELLES SONT LES AMBITIONS DE CARDIF LUX VIE EN TERMES DE WEALTH MANAGEMENT ?

Notre mission au niveau Wealth Management consiste à proposer des



**PAULA LEITE**  
Est Responsable du Développement Marchés chez Cardif Lux Vie, au sein de la Direction Développement de l'Offre. Elle veille au respect de l'adéquation entre les besoins des marchés et les offres proposées.

solutions d'assurance sur-mesure aux clients High Net Worth et Ultra High Net Worth évoluant dans un contexte international et résidant dans les principaux pays européens et ce, dans le cadre de la Libre Prestation de Services. Pour atteindre cet objectif, trois conditions sont nécessaires :  
**1.** Choisir de manière sélective les marchés que l'on souhaite développer.  
**2.** Offrir des produits sur-mesure en totale

adéquation avec la législation du pays où le client réside.  
**3.** Développer une expertise juridique, fiscale et financière pour chaque marché. Ainsi, nous proposons des solutions successorales et patrimoniales pour nos clients. Nous servons les banques privées, les family offices, les intermédiaires haut de gamme ou des cabinets d'avocats qui gardent un contact direct avec les clients finaux : un

modèle idéal pour asseoir notre légitimité et notre crédibilité. Côté diversification, nous développons deux axes. D'une part les pays « core » de résidence des clients : Luxembourg, France, Belgique, Italie, Espagne, Portugal et UK. D'autres part les nouveaux marchés de distribution où se trouvent nos partenaires : la Suisse, le Luxembourg et Monaco. D'ailleurs, notre premier bureau de représentation en Suisse a ouvert le 1<sup>er</sup> octobre 2015.

## QUELS SONT LES ENJEUX AUXQUELS CARDIF LUX VIE DOIT FAIRE FACE DANS LES PROCHAINS MOIS ?

Il y en a trois : la maîtrise de chaque marché ainsi que de l'environnement réglementaire, la protection des intérêts du client et enfin la

sécurisation de nos opérations. Cela implique de réaliser une veille constante avec des experts locaux pour garantir la conformité des solutions sur le long terme. Par exemple, la mifidisation de l'assurance en Europe fait retomber des obligations sur l'assureur et sur l'intermédiaire pour protéger le client. Pour y faire face des programmes concrets sont lancés en interne. L'offre doit donc être ajustée en fonction du marché et du type de client. Ce qui nous différencie, c'est que nous proposons des produits innovants et simples à spectre large toujours soumis au droit local : c'est la clé pour viser tous types de clients via les différents modèles de distribution.



[www.myofficialstory.com/cardifluxvie](http://www.myofficialstory.com/cardifluxvie)  
[www.corporate.cardifluxvie.lu](http://www.corporate.cardifluxvie.lu)