

D&O L'AGEFI

Supplément publié dans
l'édition de L'AGEFI ACTIFS
du 13 novembre 2025

L'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE ATTIRE TOUS LES REGARDS



- LES ÉPARGNANTS EN QUÊTE DE SOLUTIONS HORS DE FRANCE
- LE PRIVATE EQUITY, UNE CLASSE D'ACTIFS EN PLEIN ESSOR
- LES NOUVELLES FRONTIÈRES DU DIGITAL



**Stéphane
RIES**
Managing
director financial
intermediaries



**Emmanuel
ROQUE**
Directeur
du développement
commercial



**Frédéric
SAUVAGE**
Directeur commercial
Baloise Vie
Luxembourg



**Raphaël
TORRES**
Directeur commercial
France, Belgique
et Luxembourg



LA STABILITÉ DU GRAND-DUCHÉ SÉDUIT LES FRANÇAIS INQUIETS

Face aux incertitudes politiques et fiscales en France, les épargnants fortunés regardent vers le Luxembourg. La solidité du cadre réglementaire et la diversification offerte par ses contrats en font une destination privilégiée. Ce mouvement s'accompagne d'une normalisation des flux vers le fonds en euros et d'un intérêt croissant pour les actifs privés.

Au cours du premier semestre 2025, l'activité du Luxembourg en assurance-vie a progressé de 18%. La clientèle française, de loin le premier marché du Grand-Duché, n'y est sûrement pas pour rien. En effet, depuis la dissolution de l'Assemblée nationale, intervenue le 9 juin 2024, l'instabilité politique qui règne sur la scène politique française inquiète les épargnants fortunés. Cette peur, concrétisée par la dégradation de la note de la France par l'agence Fitch le 12 septembre dernier, a incité une partie d'entre eux à chercher une meilleure diversification pour leurs capitaux. *«L'année en cours est très porteuse sur le plan commercial, observe Frédéric Sauvage, directeur commercial de Baloise Vie Luxembourg. Alors que nous avons déjà une collecte en hausse de 55% en 2024, les six premiers mois de l'année ont enregistré une nouvelle progression du même ordre. Le rythme a légèrement ralenti depuis cet été mais nous restons sur des tendances de l'ordre de 30% sur le marché français.»*

L'intérêt accru pour le Luxembourg se concrétise

Alors que la crise gouvernementale a pu conduire à de vives réactions de la part des résidents français il y a un an, entraînant beaucoup d'interrogations et de curiosité mais finalement peu de

passages à l'acte, la situation est tout autre aujourd'hui. *«L'inquiétude que nous avons constatée en 2024 s'est transformée aujourd'hui en un intérêt accru pour le Luxembourg, pour de bonnes raisons, estime Raphaël Torres, directeur commercial France, Belgique et Luxembourg de CNP Luxembourg. La dynamique commerciale actuelle est ainsi avant tout justifiée par le cadre réglementaire, juridique et financier luxembourgeois, portée par une meilleure connaissance de l'environnement luxembourgeois par les conseillers et leurs clients.»* Une montée en compétences et une maturation des projets qui pourraient d'ailleurs avoir des répercussions sur le long terme. *«Nos partenaires et leurs clients réfléchissent à long terme, donc les événements de 2024 auront des effets ricochet sur un, cinq, voire dix ans, considère Frédéric Sauvage. Certaines familles envisagent des délocalisations et mettent en place, de façon ordonnée, des stratégies à long terme pour cela, ce qui les conduit à emporter des actifs au Luxembourg.»* A moyen terme, les prochaines élections présidentielles sont dans tous les esprits, suscitant là encore beaucoup d'inquiétude. Ainsi, aux versements complémentaires sur les contrats existants, se sont ajoutées beaucoup d'ouvertures de nouvelles enveloppes. *«La clientèle moins fortunée, qui pouvait hésiter à venir au Luxembourg par le passé, voit la*

situation se dégrader en France et franchit le cap pour diversifier son risque pays», analyse Stéphane Ries, managing director financial intermediaries chez Quintet Private Bank Luxembourg. Plus surprenant, le contexte profite aux acteurs suisses. «Avant la dissolution de l'Assemblée nationale, nous n'entendions plus beaucoup parler de dépôts en Suisse, relate Frédéric Sauvage. Or c'est une tendance que l'on a constatée depuis l'été 2024 et qui se poursuit : nous observons un retour en force de l'appétit pour des gérants suisses et des dépôts en Suisse.»

Si ces incertitudes sont bénéfiques à l'industrie assurantielle luxembourgeoise, elles ont aussi des effets indirects moins positifs. *«Nous avons concrétisé cette année de beaux dossiers à la suite d'importantes cessions d'entreprises, mais il manque encore un redémarrage plus global du M&A, y compris sur des cessions plus petites, relève Emmanuel Roque, directeur du développement commercial chez Sogelife. L'incertitude pénalise ce marché, ce qui affecte par contre-coup les banques privées et l'assurance-vie.»*

Un retour vers les unités de compte

L'exercice 2025 est aussi une année de "normalisation" pour l'assurance-vie luxembourgeoise. En effet, l'an passé, la collecte s'est largement orientée sur le fonds en euros, porté par des

FWU, L'AFFAIRE QUI EMBARRASSE LE LUXEMBOURG ?

Malgré la taille modeste de la société, l'affaire a fait grand bruit. En août 2024, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution publie un communiqué informant le public de l'insolvabilité de l'entreprise d'assurance FWU Life Insurance Lux, dont 30.000 contrats sont détenus par des assurés français. Cette filiale d'un groupe allemand ne respectait plus ses exigences légales en matière de ratios de solvabilité, conduisant le régulateur local à geler les actifs de la compagnie, afin de protéger les intérêts des porteurs. Bref, un test grandeur nature du fameux triangle de sécurité. « Cette affaire met en lumière l'importance de se diriger vers un assureur solide avec des ratios de solvabilité et des contreparties d'excellente qualité », juge Raphaël Torres. Un avis partagé par Emmanuel Roque : « Les réseaux de distribution avec lesquels nous travaillons, qui sont des réseaux de wealth management, ont accès à nos comptes et savent utiliser cette information pour faire les bons choix »,

estime-t-il. Cette affaire a pu aussi interpellé quant à la procédure de récupération des fonds, les clients étant toujours dans l'attente. « Le triangle de sécurité n'est pas un argument marketing mais un dispositif robuste et il faut laisser le processus aller à son terme, observe Emmanuel Roque. Les choses suivent leur cours : le gel des actifs a été prononcé, la société a eu un délai de six mois pour se recapitaliser – sans succès – et, désormais, les modalités pour faire valoir sa créance circulent. Il faut laisser tout cela aller au bout. » Et accepter que ce cheminement prenne du temps... « Le système n'est pas en cause, il n'est pas défaillant ; peut-être un peu lent, résume Stéphane Ries. En tout cas, je peux confirmer qu'en tant que banque dépositaire, nous prenons cela très au sérieux. Dans le cadre de la convention de dépôt, si le Commissariat aux assurances vient chez nous pour faire une injonction sur des comptes, nous nous exécutons immédiatement. »

stratégies de bonus, dans un contexte de forte concurrence des placements bancaires. L'actif garanti a ainsi accaparé plus de la moitié des versements en 2024. Ce phénomène semble désormais avoir pris fin : au cours du premier semestre, le fonds en euros a pesé seulement pour un quart dans la collecte. « Il a retrouvé une place normale en ce qui nous concerne, avec une collecte comportant 60 % à 65 % d'unités de compte, indique Emmanuel Roque. Il faut se rappeler qu'en 2022, nous avons subi un choc massif avec une remontée des taux d'intérêt très brutale. De ce fait, entre mi-2022 et fin 2023, nous avons connu une concurrence très forte des placements de type dépôts à terme. Les assureurs ont mené une contre-offensive pour proposer des offres plus attractives, ce qui nous a permis de collecter assez massivement. Chez Sogelife, nous avons eu beaucoup de versements sur le fonds euros l'année dernière, ce qui a été un choix assumé et, du point de vue de l'équilibre du fonds général, un excellent calcul puisque cela nous a permis de capter du rendement pour

les dix à quinze prochaines années. »

Si les politiques de bonus sont toujours d'actualité, elles sont désormais plus restrictives. « Pour venir chercher des bonus intéressants, il vaut mieux avoir 50 % d'unités de compte en ce moment », précise Emmanuel Roque. En effet, même si la période reste opportune pour abonder le fonds en euros, les unités de compte sont un garant de stabilité, limitant les allers et venues. « Disposer d'un taux d'unités de compte de 60 % à 65 %, composé d'actifs à long terme, est de nature à protéger nos encours et ceux de nos partenaires, puisque cela permet de respecter le marché cible d'un contrat d'assurance-vie via un horizon de placement à moyen et long terme », poursuit Raphaël Torres.

L'environnement actuel conduit aussi les investisseurs à davantage diversifier leurs portefeuilles. « Nous nous adaptons aux conditions de marché et aux besoins en résultant, poursuit Raphaël Torres. La stratégie mise en place par CNP Luxembourg porte sur des investissements multisupports prônant un minimum

de 50 % investis via des supports exprimés en unités de compte. Le contexte actuel est en effet marqué par la baisse des taux d'intérêt, qui se traduit par une diminution des rendements des actifs à court terme, notamment des fonds monétaires. Cette situation incite les clients à se tourner vers des actifs plus diversifiés dans le cadre de la recherche de nouveaux leviers de rendement. »

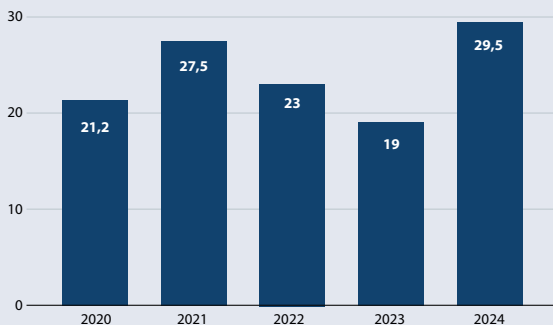
Le non-coté de plus en plus prisé

Cette tendance est à mettre en parallèle avec une autre orientation majeure : la montée en puissance des actifs privés. « Au niveau de la place, dans les contrats d'assurance-vie, la proportion de private equity devrait être légèrement inférieure à 10 %, ce qui reste limité. Mais il y a encore deux ou trois ans, ce chiffre n'était que de 6-7 %, explique Stéphane Ries. Donc il y a clairement une tendance en faveur du private equity et du non-coté de manière générale. D'ailleurs, il y a quelques années, nous n'étions dépositaires que pour une poignée d'assureurs-vie alors que nous en servons 13 sur ce segment aujourd'hui. »

UNE COLLECTE EN FORT REBOND

Après une année 2023 en demi-teinte, le Grand-Duché a enregistré un rebond des versements en 2024. Le premier semestre 2025 affiche une nouvelle progression de 18,6 %.

Evolution de la collecte sur 5 ans (en milliards d'euros)



Source : Commissariat aux assurances 2024-2025

Même constat côté assureurs : si le *private equity* ne pèse pas encore très lourd dans les encours, il progresse et devient incontournable. «Les chiffres prouvent un certain engouement puisque la croissance des fonds de *private equity* dans les contrats atteint environ 40 % au Luxembourg cette année», précise Raphaël Torres. La plupart des assureurs s'équipent et avancent sur le sujet tout en restant vigilants. «La demande ne faiblit pas, alors même que 2024 et 2025 sont de mauvaises années pour le *private equity*, pointe Frédéric Sauvage. Néanmoins, il ne faut pas oublier que c'est une catégorie d'actifs illiquides. Donc nous allons introduire le *private equity* dans des stratégies où l'on peut se permettre d'attendre, telles que des stratégies de transmission de patrimoine, et pour une clientèle qui sait de quoi elle parle et qui a les moyens de patienter.»

L'absence de liquidité est d'ailleurs un sujet qui justifie la prudence des assureurs. «Nous partons d'assez loin car nous avons toujours eu une approche assez prudente du *private equity* chez Sogelife, relate Emmanuel Roque. Le marché accélère actuellement sur le sujet, et Sogelife aussi, tout en demeurant vigilante notamment en termes de référencement de produits. L'industrie est en train

de s'organiser pour faire en sorte que les opérations en titres non cotés soient rendues plus faciles et fluides à l'avenir, y compris sur les problématiques techniques liées au dépôt.» Car il existe un enjeu pour le Luxembourg à proposer une offre substantielle en la matière. «C'est très important d'avoir cette brique ainsi que toutes les autres briques, parce que cela fait partie intégrante de la promesse du contrat luxembourgeois : même si le client n'utilise pas toutes les possibilités immédiatement, il veut savoir qu'elles sont à disposition si ses besoins évoluent», note Emmanuel Roque.

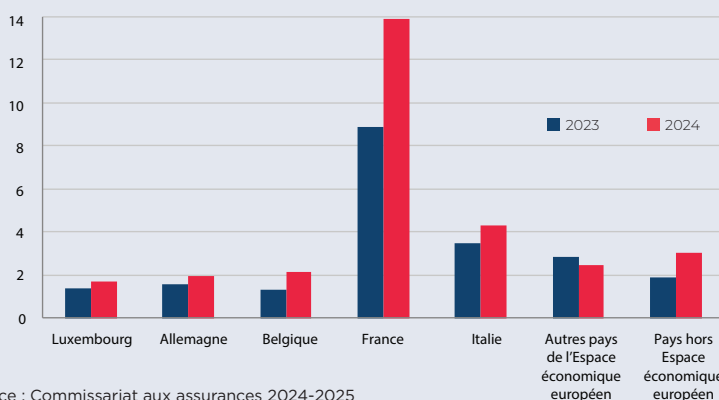
Pour cela, il faut surmonter les difficultés opérationnelles, spécifiques au *private equity*, telles que la gestion des engagements et des appels de fonds notamment. «Nous avons une équipe spécialisée qui a développé un véritable savoir-faire, ce qui justifie que de nombreux assureurs apprécient de travailler avec nous, commente Stéphane Ries. Cela provient d'une expertise de plusieurs décennies d'exécution sur fonds classiques tels que les OPCVM au départ, puis les hedge funds et enfin sur le non-coté. Cela ne s'improvise pas du jour au lendemain !»

La multiplication des stratégies et des formats de fonds est un autre facteur explicatif de la percée des actifs privés. L'essor des fonds *evergreen*, par exemple, contribue au succès de la classe d'actifs. «Jusqu'à présent, ces fonds étaient souvent des véhicules avec un horizon de 10 à 12 ans, avec des appels de fonds sur une longue période, souligne Emmanuel Roque. Désormais, nous voyons une offre alternative se développer, avec de plus en plus de fonds avec une liquidité à un an. Ce n'est plus tout à fait le même produit.»

LA FRANCE, PREMIER MARCHÉ DE L'ASSURANCE-VIE LUXEMBOURGEOISE

La clientèle française représente près de la moitié de ce marché avec une collecte de 13,9 milliards d'euros en 2024, en hausse de 56,3 % sur un an.

Evolution des primes d'assurance-vie par marché géographique (en milliards d'euros)



Source : Commissariat aux assurances 2024-2025



LA DIGITALISATION,

UN CHANTIER TOUJOURS D'ACTUALITÉ

Longtemps freinée par la complexité de ses produits, l'assurance-vie luxembourgeoise accélère sa mue digitale. Les compagnies déploient désormais des solutions de souscription en ligne pour améliorer l'expérience client et gagner en efficacité opérationnelle.

Sophistiquée, haut de gamme, complexe... Autant de caractéristiques qui ont freiné le développement numérique de l'assurance-vie luxembourgeoise. «L'offre d'un assureur luxembourgeois, qui couvre une multitude de marchés, est extrêmement complexe et pendant un temps, nous nous sommes tous collectivement cachés derrière cette complexité pour repousser la digitalisation, reconnaît Emmanuel Roque. Et puis nous avons vu émerger des compagnies et des offres dans d'autres pays qui étaient beaucoup plus digitales que nous, alors que nos process restaient très manuels. C'est un reproche qui nous a beaucoup été adressé. Mais depuis plusieurs années maintenant, le sujet est devenu ultra-prioritaire.»

En un temps restreint, les compagnies ont mis en place des dispositifs de souscription en ligne et vont désormais bien au-delà. D'ailleurs, Baloise a lancé un contrat en ligne avec Swissquote et Sogelife avec BoursoBank, intégrant un fonds d'assurance spécialisé (FAS). «Pour le projet BoursoBank, il fallait d'abord être un peu visionnaire, pour anticiper comment le digital pouvait simplifier l'assurance-vie luxembourgeoise, se remémore Emmanuel Roque. La bonne nouvelle, c'est que nous l'avons fait, et grâce à ce projet, nous avons accéléré notre apprentissage digital pour pouvoir mettre les briques construites avec la banque en ligne à disposition des banques privées et de tous nos partenaires, pour qu'ils

puissent également bénéficier de ce step-up technologique.»

Le marché connaît donc une phase d'accélération bienvenue. «Elle est nécessaire en vue d'une meilleure expérience client, un sujet clé pour un développement sain et solide, assure Raphaël Torres. Dans un contexte de forte croissance du marché luxembourgeois, il devient indispensable de fluidifier les opérations et de se montrer plus agile dans leur traitement. Cela passe naturellement par la mise à disposition d'outils digitaux, que ce soit en interne en vue d'un meilleur traitement des opérations, ou auprès des partenaires et leurs clients en vue d'une meilleure expérience dans le cadre de leurs différentes demandes telles que le remplissage d'un kit de souscription par

exemple. Nous allons ainsi déployer au cours de l'année 2026 une plateforme de souscription digitale auprès de l'ensemble de nos partenaires.»

La souscription en ligne devient progressivement un «must-have». «La prochaine étape, notamment avec les banques privées, va être de pouvoir connecter les outils de la banque avec ceux de la compagnie et de travailler sur des transferts de données en API (interface de programmation d'application, NDLR), indique Frédéric Sauvage. A terme, nous pourrions ainsi aller directement chercher les données dans les systèmes de la banque, du groupement de conseillers en gestion de patrimoine ou du family office et les injecter dans nos systèmes afin de limiter au maximum les tâches d'encodage.»

Un enjeu pour préserver les marges

Au-delà de la qualité du service au client, ces développements doivent aussi permettre de faire des économies d'échelle et de préserver les marges des compagnies. «Ce sont des investissements

extrêmement lourds, mais qui doivent nous permettre, à terme, d'obtenir un gain financier grâce à cette automatisation, poursuit Frédéric Sauvage. L'un des enjeux consistera à former le personnel de back-office pour qu'il puisse se consacrer à d'autres tâches. Nous avons la chance d'avoir un marché en forte croissance, ce qui nous permettra d'assumer cette transition.»

Ils pourraient aussi permettre d'ouvrir l'offre luxembourgeoise à un plus grand nombre. «Pour nous qui avons une approche très haut de gamme, c'est une manière de pouvoir nous adresser à des segments un petit peu plus bas, explique Emmanuel Roque. Je ne crois pas que la place luxembourgeoise soit faite pour faire des tickets à 30.000 euros, mais la révolution technologique en cours pourra nous permettre de faire des contrats à 300.000 euros en masse et sans que la compagnie en souffre sur un aspect opérationnel.»

Ce qui est valable pour les assureurs l'est également pour les banques dépositaires. «En tant qu'asset servicer, nous faisons beaucoup d'exécutions et nous sommes déjà automatisés à 95 %, excepté

pour le private equity où le travail reste encore très manuel, commente Stéphane Ries. Même chose pour tous les services fiscaux (tax reclaim et tax relief).» Or le traitement et la transmission de toutes ces données aux intervenants impliqués sont un véritable enjeu pour les dix prochaines années, selon Frédéric Sauvage. «En matière de gestion fine de la fiscalité des sous-jacents ou de celle des appels de fonds en private equity, l'information doit être partagée au client final mais aussi à son family office, son comptable, voire doit être retraitée pour la banque dépositaire», détaille-t-il. Les réflexions impliquent aussi le recours à l'intelligence artificielle. «Je suis persuadé que, dans nos métiers, l'humain restera toujours au centre de tout, affirme Stéphane Ries. L'expérience client, les coûts, la complexité font qu'on doit automatiser, digitaliser et faire intervenir l'intelligence augmentée. Mais l'humain restera le critère de différenciation dans les relations commerciales avec les partenaires ou les clients finaux.»

VERS UNE NOUVELLE MOUTURE DE LA CIRCULAIRE 15/3

La lettre circulaire 15/3 du Commissariat aux assurances relative aux règles d'investissements pour les produits d'assurance-vie liés à des fonds d'investissement devrait connaître un nouvel amendement en fin d'année, pour une application potentielle dès le début de l'année 2026. Parmi les sujets traités, l'intégration des produits structurés et des exchange-traded funds (ETF) en gestion libre, alors qu'ils doivent actuellement être intégrés dans un fonds interne. «Plusieurs assureurs nous ont déjà approchés pour être prêts dès que la circulaire sort», rapporte Stéphane Ries. Les produits structurés sont déjà bien présents dans les contrats luxembourgeois. «Nous avons toujours constaté un intérêt continu pour ces supports de la part de la clientèle française,

constate Raphaël Torres. C'est d'ailleurs cet intérêt marqué qui pousse les assureurs, les banques et l'Association professionnelle des assureurs et réassureurs (ACA) à réfléchir à une refonte de la circulaire 15/3 pour permettre une plus grande agilité afin notamment d'investir plus rapidement via des produits structurés, comme cela peut être le cas en France, en l'absence de FAS (fonds d'assurance spécialisé) et de FID (fonds interne dédié).» A contrario, les ETF ont été adoptés plus récemment. «C'est une catégorie de produits qui croît de manière extrêmement significative, y compris dans les gestions traditionnelles», souligne Frédéric Sauvage. Reste à savoir dans quelle mesure cet assouplissement favorisera réellement ces instruments.



BALOISE
baloise.com

Forte de son expertise financière et de sa connaissance des outils de gestion patrimoniale et de planification successorale, Baloise Vie Luxembourg S.A., filiale du groupe suisse Baloise, propose des solutions d'assurance-vie innovantes et sur mesure destinées à une clientèle d'investisseurs exigeants et dont l'objectif est de combiner la gestion, la préservation et la transmission de leur patrimoine en toute sérénité.

Baloise Vie Luxembourg S.A. distribue ses produits d'assurance-vie dans plusieurs pays de l'Union européenne dont le Luxembourg, la Belgique, la France, le Portugal et l'Italie.

Les solutions d'assurance-vie proposées par Baloise Vie Luxembourg S.A. s'adressent à différents types de clientèle et particulièrement les « *high net worth individuals* ». La distribution de notre gamme de produits s'effectue par l'intermédiaire de réseaux de courtage et de partenaires financiers tels que banques privées, institutions financières ou family offices.



QUINTET
quintet.com

Quintet Asset Servicing & FIM, partenaire stratégique des compagnies d'assurances, des gestionnaires d'actifs indépendants et des conseillers financiers, propose une gamme complète de services de banque dépositaire. Grâce à son réseau européen et à son ancrage solide au Luxembourg, la banque offre aux assureurs-vie :

- des solutions fiables et sécurisées de conservation d'actifs,
 - un accès étendu à un univers d'investissement diversifié, incluant les actifs alternatifs,
 - un accompagnement expert sur l'ensemble des enjeux liés, via un desk dédié.
- Forte de plus de 30 ans d'expérience dans le secteur de l'assurance-vie, Quintet se distingue par sa proximité avec les acteurs du marché, sa connaissance approfondie de l'environnement réglementaire luxembourgeois, et notamment sa maîtrise du triangle de sécurité, pilier de la protection des investisseurs.



CNP
cnpluxembourg.lu

La réponse à l'exigence d'une clientèle haut de gamme. Créée en 2015, CNP Luxembourg est une filiale à 100 % de CNP Assurances (entreprise du groupe Caisse des dépôts) exerçant en libre prestation de service (LPS). A destination d'une clientèle haut de gamme, CNP Luxembourg propose des solutions ouvertes à la souscription aux résidents fiscaux (personnes physiques et personnes morales patrimoniales) des pays dans lesquels l'offre est distribuée (Belgique, France, Italie). Depuis 160 ans, CNP Assurances (notation S&P : A) assure la protection des personnes contre les aléas de la vie. Elle conçoit et gère des contrats en assurance-vie, retraite, prévoyance et protection (couverture de prêts et santé). Leader de l'assurance de personnes en France, leader de l'assurance-vie et de l'assurance emprunteur, CNP Assurances est également le deuxième assureur-vie en France et le quatrième au Brésil, avec 36 millions d'assurés en protection de biens et de personnes dans le monde et 13 millions en épargne et retraite dans le monde. Le groupe compte 8.500 collaborateurs ayant pour mission principale de protéger l'avenir de chacun, au travers d'actions et solutions toujours plus innovantes.



SOGLIFE
sogelife.com

Sogelife est la compagnie d'assurance-vie du groupe Société Générale. Filiale de Sogécap et de Société Générale Luxembourg, Sogelife est établie au Luxembourg depuis 1996 et offre des solutions d'assurance-vie pour une clientèle internationale et patrimoniale dans 10 pays en Europe : Luxembourg, France, Belgique, Suisse, Italie, Royaume-Uni, Monaco, Espagne, Portugal et République Tchèque. Sogelife travaille en architecture ouverte en collaboration avec des banques privées, des banques dépositaires, des sociétés de gestion, ainsi qu'un réseau de distribution diversifié.



Stéphane RIES
Managing director
financial intermediaries

Stéphane RIES, *managing director financial intermediaries Luxembourg* chez Quintet Private Bank, comptabilise plus de 25 ans d'expérience dans les services de haut niveau à des clients et partenaires professionnels et institutionnels, tels que les fonds d'investissement et de pension, les compagnies d'assurances, les banques et les gestionnaires d'actifs externes. Il est membre de nombreuses associations professionnelles, notamment ABBL, ACA, ALFI, ILA, LPEA et occupe plusieurs mandats d'administrateur dans le secteur financier ainsi que dans une ONG luxembourgeoise, Iles de Paix Luxembourg asbl. Son expertise couvre également les services spécialisés aux assureurs-vie : banque dépositaire, exécution sur actifs non traditionnels, répondant aux besoins croissants des assureurs et de leurs clients sophistiqués. Enfin, Stéphane RIES est membre actif du groupe de travail Private equity de l'ACA, l'association professionnelle des assureurs et réassureurs établis au Luxembourg.



Emmanuel ROQUE
Directeur
du développement
commercial

Emmanuel Roque a débuté il y a plus de 25 ans dans le secteur de l'assurance-vie au Luxembourg. Orienté sur le segment HNWI et UHNWI, il a développé l'activité B to B de compagnies luxembourgeoises sur différents marchés européens, avant de rejoindre Sogelife en 2019 en tant que directeur du département commercial et membre du comité exécutif. Il est diplômé du Programme Grande Ecole (PGE) de Skema Business School, avec une spécialisation en finance de marchés.



Frédéric SAUVAGE
Directeur commercial
Baloise Vie Luxembourg

Frédéric Sauvage est diplômé en philologie romane et également titulaire d'un master en administration des affaires (MBA) de HEC Liège. Il possède plus de 30 ans d'expérience dans le secteur bancaire en Belgique, dans l'assurance de groupe et dans la libre prestation de services à des clients et partenaires en France et au Luxembourg. Frédéric Sauvage a rejoint Baloise en 2005. Dans le cadre de ses fonctions, il est chargé d'identifier les besoins des clients et des partenaires, de les traduire et de les appliquer en interne afin de trouver les solutions les plus appropriées.



Raphaël TORRES
Directeur commercial
France, Belgique
et Luxembourg

Raphaël Torres est responsable de la distribution et directeur commercial chez CNP Luxembourg pour les marchés France, Luxembourg et Belgique. Il contribue au pilotage de la stratégie commerciale sur ces territoires, après avoir occupé les postes de responsable du développement commercial (2022-2024) et de *relationship manager* (2018-2022). Expert reconnu de l'assurance-vie luxembourgeoise, il valorise l'attractivité de la place financière, l'expertise de CNP Luxembourg, filiale de CNP Assurances, et l'innovation produit. Il participe activement à la *business unit* « Wealth Management Europe » de CNP Assurances, qui regroupe les entités du Luxembourg, de la France et de l'Italie dans le cadre d'un modèle à haute valeur ajoutée.



L'AGEFI

L'Agence économique et financière fondée en 1911,
8 rue Bellini - 75116 Paris

Tél. : 01 41 27 47 00 - Site Internet : www.agefi.fr

Président, directeur de la publication : Nicolas Beytout

Directeur général délégué : François Robin (4768)

Directeur de la rédaction de L'Agefi : Alexandre Garabedian (4733)

Directeur commercial et développement : Laurent Luiset (4748)

Assistante commerciale : Sarah Negly (4729)

L'Agefi Alpha est édité par : AGEFI SAS au capital de 5 716 920 euros

Siège social : 8 rue Bellini - 75116 Paris

RCS : Paris 334 768 652 - N° Siret : 33476865200086

N° TVA intracommunautaire : FR 75 334 768 652, Principal actionnaire : Bey Médias Presse et internet

Conseil et contenus éditoriaux : Aurélie Fardeau - Conception graphique : François Quintin - SuzyLee

Impression : Imprimerie de Compiègne - 2, avenue Berthelot - ZAC des mercières - BP 60524

60205 Compiègne Cedex

N° CPPAP : 0925 T 95152 - N° ISSN : 2970-5843



NOTRE PROCHAINE THÉMATIQUE

**ETF & gestion indicielle
Climat**