



Association Luxembourgeoise
des Compliance Officers
du Secteur Financier

Le Bulletin d'informations

N°25

Novembre 2013

Editorial



Chers membres de l'ALCO, chers amis lecteurs,

Votre Conseil d'administration considère que bulletin de l'ALCO reste le support idéal pour traiter plus en profondeur de grands thèmes relatifs à notre profession de Compliance Officers et parfois même d'élargir cet horizon. Comme sur toutes les autres activités de l'association, vous aurez l'occasion de vous exprimer sur le bulletin lors de l'enquête qui vous sera soumise très prochainement.

La nouvelle équipe qui compose le GT16 sous la houlette de Karine Villet et de Thierry Grosjean envisage une modernisation du bulletin et vous propose déjà en introduction quelques **actualités légales et réglementaires**.

Bruno Gossart a rédigé un article circonstancié sur **les premiers défis pour les assureurs-vie de la mise en place imminente de FATCA au Luxembourg**, abordant successivement les aspects légaux, l'accord inter-gouvernemental négocié par le Luxembourg et surtout les implications concrètes sur le secteur.

Tham Liêm Nguyen nous décrit quant à lui les **obligations supplémentaires imposées aux SIF en termes de Gestion des Risques et des Conflits d'intérêts** : la mise en place d'une fonction de gestion

Le Bulletin

des risques, son organisation et la gestion des conflits d'intérêts. Ces dispositifs seront directement applicables dans le contexte AIFM.

Pour donner le maximum de diffusion au travail réalisé par le GT33 qui répond aux questions posées par un membre de l'association, le bulletin reprend plusieurs de ces **réponses qui peuvent intéresser beaucoup d'entre vous** et participer ainsi à l'objet principal de l'ALCO, l'échange entre ses membres.

Vous trouverez aussi les résultats de la dernière Table-ronde organisée par le GT34 sur **l'Impact pratique du Règlement CSSF 12-02** avec des graphiques représentatifs des réponses au questionnaire envoyé préalablement.

Voici donc encore un bulletin copieux et détaillé. N'oubliez pas de participer à l'enquête que vous recevrez bientôt, si vous voulez améliorer le bulletin et l'ensemble des activités de l'ALCO et ainsi mieux répondre encore à votre attente et à vos besoins.

Bonne lecture à toutes et tous.

Jean Noël Lequeue
Président

* *

Actualités

- Règlement CSSF n°12-02 du 14 décembre 2012 relatif à la lutte contre le blanchiment et contre le financement du terrorisme – mémorial A n°5 du 9 janvier 2013
- Circulaire CSSF 13/561 du 26.02.2013 : Déclarations du GAFI concernant 1) les juridictions dont le régime de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme présente des déficiences substantielles et stratégiques ;2) les juridictions dont les progrès ont été jugés insuffisants ; 3) les juridictions dont le régime de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme n'est pas satisfaisant.
- Circulaire CSSF 13/556 du 16.01.2013 : Entrée en vigueur du règlement CSSF N° 12-02 du 14 décembre 2012 relatif à la lutte contre le blanchiment et contre le financement du terrorisme - abrogation des circulaires CSSF 08/387 et 10/476
- Circulaire du CAA 13/6 du 4 mars 2013 du Commissariat aux Assurances relative aux déclarations du GAFI concernant : 1) les juridictions dont le régime de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme présente des déficiences substantielles et stratégiques ; 2) les juridictions dont les progrès en matière de LBC/FT ont été jugés insuffisants ou qui ne se sont pas engagées à suivre un plan d'action développé avec le GAFI, afin de remédier à leurs défaillances; 3) les juridictions dont le régime de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme n'est pas satisfaisant.

Les premiers défis FATCA (Foreign Account tax compliance Act) pour les assureurs-vie luxembourgeois

Une description préalable du contexte général semble indispensable. Tout d'abord, rappelons des points qui méritent attention pour les activités d'assurance-vie avec des personnes ressortissantes américaines (US persons) (1), puis l'état des lieux actualisé sur la législation FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), interne aux US mais avec des répercussions mondiales importantes (2) à l'image d'un domino qui tombe, fait tomber à la fois plusieurs dominos non pas d'une seule ligne mais de plusieurs lignes, qui à leur tour font tomber des dominos de plusieurs autres lignes. Enfin, les défis FATCA pour les assureurs-vie luxembourgeois seront abordés tout en se limitant à la situation des clients personnes physiques (3).

1) Les activités d'assurance-vie avec des « US persons » avant FATCA.

Indépendamment de la législation FATCA, les assureurs-vie luxembourgeois se sont souvent montrés, et à juste titre, frileux dans l'acceptation de tels risques. Dans l'activité d'assurance *cross-border*, le droit régissant tout l'environnement légal et fiscal se caractérise par la juxtaposition de 3 types de droits : le droit prudentiel, le droit applicable au contrat d'assurance et à la protection du consommateur, ainsi que le droit fiscal applicable au contrat. Si le cadre juridique européen est clair pour la conclusion d'un contrat dans l'Espace Economique Européen (E.E.E), il l'est moins lorsque des activités assurances-vie concernent des personnes résidant en dehors de l'E.E.E.

a) Le **droit prudentiel** luxembourgeois n'appelle aucun commentaire.

Un contrat commercialisé aux USA nécessite également le respect des formalités et d'exigences à l'égard des autorités prudentielles américaines.

b) Le **droit applicable au contrat d'assurance et à la protection du consommateur** est en principe le droit du pays de résidence du souscripteur au moment de la souscription. L'assureur doit donc commercialiser des produits en conformité avec la législation locale de ce pays de résidence. Ce droit national est figé dans le sens où une fois qu'il est fixé, il l'est pour toute la durée d'existence du contrat. Bien entendu, si ce droit national évolue, cette évolution pourra le cas échéant impacter le contrat.

La mise au point d'une documentation contractuelle conforme requiert donc des investissements importants qui ne sont justifiés que si le marché-cible est suffisamment prometteur et ne comporte pas de risque démesuré.

Les assureurs-vie luxembourgeois, dans leur immense majorité n'ont pas commercialisé des contrats avec des résidents US, les risques et les coûts étant beaucoup trop élevés.

Quels sont ces risques et ces coûts ?

Le Bulletin

- Les législations de contrôle sont encore principalement étatiques : un contrat conforme dans l'Etat de New York peut ne pas l'être dans l'Etat de Floride. Un assureur voulant être présent dans plusieurs états est donc confronté à une multiplication des coûts de création et maintenance de documentation.
- L'application extrêmement stricte de législations locales, qui, à la moindre infraction ou simple méconnaissance de certaines dispositions, peuvent sanctionner lourdement non seulement la compagnie contrevenante, mais également des sociétés du même groupe présentes aux USA. Dans certaines compagnies d'assurance US, jusqu'à 10 % des effectifs sont employés dans des tâches de compliance.
- Les risques financiers sont également plus élevés pour les assureurs dans la mesure où les couvertures d'assurance RC professionnelle pour des risques US sont refusées ou considérablement diminuées.

c) Le **droit fiscal** applicable au contrat.

Ce droit concerne tant le souscripteur quand il est en vie, que les bénéficiaires, que l'assureur lui-même.

Ce droit fiscal est mobile : si le souscripteur déménage et devient résident fiscal d'un nouvel état, c'est le droit fiscal de ce nouvel état qui deviendra désormais applicable.

Lorsqu'il y a paiement des prestations d'assurance à des bénéficiaires tiers, principalement suite à des décès, les situations peuvent se complexifier également si ces bénéficiaires sont résidents d'autres états, les législations étatiques pouvant prendre des critères différents d'assujettissement à l'impôt, tels que le pays de résidence du souscripteur décédé, ou le pays de résidence du bénéficiaire ou encore le pays de nationalité. Il existe certes des conventions de prévention de double imposition en matière de succession mais, actuellement, elles ne règlent pas suffisamment ce genre de problèmes, étant trop rares ou pas assez complètes.

Avant FATCA, le *business* des assureurs-vie luxembourgeois à l'égard des *US persons* peut être décrit pour la majorité des opérateurs comme suit :

- absence de souscription de contrats avec des personnes résidant aux USA ;
- présence dans les portefeuilles de clients ayant souscrit des contrats lorsqu'ils étaient dans l'Espace Economique Européen (E.E.E.) et puis qui ont déménagé vers les USA et sont devenus *US persons* ;
- présence dans les portefeuilles de contrats avec des souscripteurs dans l'E.E.E., et avec des bénéficiaires qui sont *US persons* ;
- acceptation ou refus de souscription par des citoyens US résidant dans l'E.E.E. de contrats conforme au droit du pays de résidence E.E.E. ;
- présence dans les portefeuilles de souscripteurs résidents E.E.E., qui ont mentionné leur nationalité (non US) sans mentionner qu'ils disposaient également d'une deuxième nationalité (US en l'occurrence) qui leur donne un statut *d'US persons*.

Tous les assureurs-vie, sans exception, ont donc potentiellement dans leur portefeuille des affaires concernant des *US persons*. Au contraire de leurs collègues banquiers qui disposent de la possibilité d'arrêter très rapidement leurs relations contractuelles et donc de sortir les *US persons* de leur portefeuille clients, les assureurs ne disposent pas juridiquement d'une telle possibilité pour leurs clients existants.

Le Bulletin

2) Le cadre général FATCA

2.1) Le cadre légal et ses objectifs

Le cadre légal et réglementaire FATCA est fixé dans une loi US du 18 mars 2010, plusieurs *preliminary guidance notices* de 2010 et 2011 et dans plusieurs *regulations* dont la version finale, très volumineuse de 544 pages, a été émise le 17 janvier 2013.

L'objectif poursuivi par FATCA est d'identifier les contribuables américains qui déposent leurs avoirs sur des comptes ou actifs étrangers, en impliquant les institutions financières étrangères (Foreign financial institutions- F.F.I.) qui comprennent les compagnies d'assurance-vie, en leur imposant des obligations de due diligence, de reporting, et le cas échéant, de retenue à la source.

A défaut d'être conforme à FATCA, une retenue à la source de 30% devra être effectuée sur de nombreux revenus de source US (intérêts, dividendes, revenus de cession de titres).

FATCA cible les clients personnes physiques détenteurs d'actifs financiers.

Les nouvelles obligations légales FATCA étant lourdes, un calendrier de mise en vigueur progressive de 5 ans (allant initialement de janvier 2014 à décembre 2018) a été fixé, impliquant toutefois dès 2013 des travaux de préparation non négligeables.

Début juillet 2013, l'American Internal Revenue Service (IRS), l'administration fiscale américaine, a toutefois décidé de reporter de 6 mois le début de l'application des premières mesures FATCA (soit au 1^{er} juillet 2014) et a modifié corrélativement en cascade les différentes dates d'entrée en vigueur successives.

2.2) Les Inter-Gouvernemental Agreements (IGA)

En vue d'assouplir la mise en œuvre des règles FATCA, des I.G.A. bilatéraux entre d'une part les Etats-Unis et d'autre part, les états intéressés sont négociables, avec deux modèles (dits 1 et 2) d'IGA alternatifs utilisables.

Le Luxembourg est entré en phase de négociation avec l'I.R.S. en avril 2013, et a, début juin 2013, officiellement fait choix de l'IGA modèle 1. Le texte en projet de cet IGA US- Luxembourgeois et de ses annexes n'est toutefois pas encore disponible à ce jour. Il devrait être signé cet automne 2013.

L'assouplissement de l'IGA modèle 1 US-Luxembourgeois permettra aux Foreign Financial Institutions (FFI) d'envoyer un reporting ad hoc directement aux autorités fiscales luxembourgeoises qui le transmettront ensuite à leur homologue américain.

Les autres avantages de cet IGA modèle 1 sont (i) un assouplissement au niveau des deadlines, (ii) une due diligence simplifiée et plus claire, pouvant tenir compte de dispositions spécifiques au pays concerné, (iii) une dispense pour les F.F.I. de signer un accord avec l'I.R.S. et (iv) une dispense de désigner un FATCA responsible Officer envers l'I.R.S.

Une annexe 2 à l'IGA peut également mettre hors scope FATCA certains FFI et/ou, produits, allégeant ainsi le fardeau administratif FATCA.

Un IGA modèle 1 va également entraîner, à terme, une modification de la loi sur le secret professionnel, et une application de l'échange automatique d'information, qui en vertu de la clause de la nation la plus favorisée, s'étendra à d'autres pays de l'Union européenne qui en feront la demande en vertu de l'article 19 de la directive européenne sur la coopération administrative.

3) implications FATCA pour les assureurs

3.1) Compagnies et produits dans le scope de FATCA

Les groupes internationaux ou les assureurs purement locaux ayant des relations avec des *US persons* ou liés à des intérêts financiers US se devront inévitablement d'être conforme à FATCA.

Le Bulletin

Toutes les compagnies faisant partie d'un groupe sont soumises à la politique FATCA de leur groupe. Une seule entité défaillante pour ses obligations FATCA pourrait mettre en danger la conformité FATCA pour le groupe. Cela explique ainsi la volonté très forte des groupes financiers à gérer la mise en conformité FATCA dans des projets pilotés au niveau groupe et répercutés dans leurs entités locales. Par ailleurs, dans le cadre de leurs activités, les assureurs-vie collaborent avec des banques, des gestionnaires financiers et des intermédiaires en assurances qui auront également la qualité de F.F.I. Toutes les compagnies d'assurance-vie émettant des contrats de rente (*annuities*) ou autres contrats pouvant entraîner, à l'occasion de rachats partiels ou totaux, de l'arrivée du terme du contrat, ou d'annulation, le paiement de « *cash values* » supérieures à 50.000 USD sont considérés comme F.F.I. soumis à FATCA.

Ne sont pas considérées comme des « *cash values* », les montants payables en vertu du seul décès de l'assuré ou en vertu de couverture d'invalidité ou maladie, d'indemnisation de perte économique. Sont automatiquement hors du champ d'application de FATCA, les assurances-maladie et rente d'invalidité, assurance-décès individuelles, les rentes viagères (à l'échéance de contrats 111 bis), les assurances IARD et la réassurance.

D'autres produits pourraient également être mis hors scope, pour autant qu'ils soient repris dans l'annexe 2 de L'IGA (Les produits à exclure sont actuellement en cours de négociation).

3.2) Obligation d'enregistrement

Les assureurs devront effectuer une formalité d'enregistrement online auprès de l'I.R.S., via un site web d'enregistrement FATCA ouvert depuis le 19 août dernier. Le 25 avril 2014 constituera la date ultime d'enregistrement pour pouvoir figurer sur la première liste officielle des institutions financières conformes à FATCA qui sortira en juin 2014.. Un assureur pourra s'enregistrer soit comme entité unique, soit comme société faîtière d'un groupe, soit comme société subalterne (non faîtière) d'un groupe. Pour les compagnies faisant partie d'un groupe, il reviendra d'abord à la société faîtière FATCA du groupe de procéder préalablement à son propre enregistrement. Ce n'est que dans un deuxième stade que les compagnies subalternes effectueront leur propre enregistrement. La formalité d'enregistrement permettra d'obtenir à terme un numéro d'identification global d'intermédiaire (G.I.I.N.).

3.3) Obligation de due diligence pour les clients détenant un produit dans le scope de FATCA

Le client est le détenteur du contrat s'il a accès à la *cash value* ou s'il peut changer le bénéficiaire du contrat. A défaut, le bénéficiaire sera traité comme le détenteur du contrat.

3.3.1) Due diligence sur les nouveaux (*on boarding*) clients à partir du 1^{er} juillet 2014

Le nouveau souscripteur fera, soit sur la proposition d'assurance, soit sur un formulaire à part, une **self-certification** sur son statut ou non d'*US person*.

-Si le client se déclare comme *US person*, la compagnie appliquera sa politique d'acceptation commerciale qui consistera soit en une acceptation du client *US person* (avec la signature d'un *privacy waiver* autorisant le reporting sauf si entretemps la loi luxembourgeoise était adaptée de manière à permettre ce reporting sans autorisation du client), soit en un refus.

-S'il se déclare non *US person*, cela sera vérifié en fonction des éléments fournis, en vérifiant notamment, s'il n'a pas la nationalité américaine, s'il n'est pas né aux USA, s'il n'a pas une adresse, un compte bancaire ou un numéro de téléphone américain, ces critères étant définis comme des « *US indicia* ». Une domiciliation du courrier à une adresse américaine engendrera également une attention particulière.

En cas d'incertitudes, des informations ou justificatifs complémentaires pourront être demandés.

Le Bulletin

Toutes ces données utiles pour le respect des obligations FATCA ne sont actuellement pas recueillies par les assureurs qui devront donc adapter leur procédures et data bases de manière à pouvoir enregistrer :

- qu'il y ait ou non des « *US indicia* » ;
- le pays de naissance ;
- le(s) passeport(s) (attention à la double nationalité) avec leur numéro, la date et pays d'émission ;
- l'adresse de correspondance, comptes bancaires ou numéro de téléphone ;
- le numéro d'identification fiscale (Tin) ;
- le statut éventuel de client récalcitrant ;
- la date d'exécution de la due diligence FATCA .

-Enfin, si le client refuse de répondre, il sera considéré comme récalcitrant et sera le plus souvent purement et simplement refusé comme client.

3.3.2.) Due diligence sur des **clients individuels existants** (pré-existant ou non au 1^{er} juillet 2014) pour lesquels un des changements suivants intervient après le 1^{er} juillet 2014:

- déménagement aux USA ;
- communication d'un numéro de téléphone ou d'un compte bancaire américains ;
- communication d'une procuration pour une personne avec une adresse américaine ;
- une autre personne a accès à la *cash value* du contrat ;
- retrait du privacy waiver pour le reporting;
- la *cash value* globale du contrat souscrit avant le 1^{er} juillet 2014, s'élève à plus de 1 .000.000 USD et qu'il n'y a pas encore eu de vérification de statut *US person* ;
- la *cash value* globale du contrat souscrit après le 1^{er} juillet 2014, s'élève à plus de 50.000 USD et qu'il n'y a pas encore eu de vérification de statut *US person* ;
- il existe des raisons de savoir que le client est devenu une *US person*.

Si l'un de ces évènements survient, à nouveau la procédure décrite au point 3.3.1) sera appliquée. Le client remplira donc un formulaire de self certification.

Si le client refuse, il sera considéré comme récalcitrant, enregistré comme reportable et ne pourra plus acheter aucun produit d'assurance dans le scope de FATCA.

En supposant que la politique d'un assureur soit de ne pas accepter des clients *US persons*, et que l'assureur se trouve ainsi confronté à un client *non US person* lors de la souscription mais qui devient ultérieurement *US person*, l'assureur ne peut jamais résilier le contrat, ne disposant pas de la liberté contractuelle de résiliation dont jouit le banquier.

3.3.3) Due diligence d'identification de clients individuels pré-existants (au 1^{er} juillet 2014)

La date limite pour effectuer cette identification est le 30 juin 2016. Il est toutefois recommandé d'anticiper cette obligation dès l'année 2014.

La vérification électronique de présence d'*US indicia* portera uniquement sur les contrats dépassant une *cash value* de 250.000 USD.

Si le résultat de cette vérification électronique est négatif, mais que la *cash value* du contrat est supérieure à 1.000.000 USD, une vérification par recherche manuelle sera complémentaiement effectuée.

Si un *US indicia* est trouvé, la FATCA due diligence sera effectuée.

Le Bulletin

Si le client refuse de fournir la *self-certification* ou des renseignements complémentaires, il sera enregistré comme récalcitrant et reportable et ne pourra plus acheter aucun produit d'assurance dans le scope de FATCA.

3. 4) Obligation de reporting progressivement plus complet

Le premier reporting, dû pour le 31 mars 2015, reprendra pour l'année 2014 le montant en *cash value* des contrats de chaque *US person*, avec ses données d'identification, ainsi que le nombre total de clients récalcitrants et la valeur totale de la *cash value* relative aux contrats de ces récalcitrants.

Le deuxième reporting relatif à l'année 2015 délivrable pour le 31 mai 2016, reprendra en outre les primes et les versements reçus (« *income paid or credited* »).

Pour les reportings suivants, relatifs aux années 2016 et suivantes (dû pour le 31 mai 2017 et des années suivantes) l'information sur les « *Gross proceeds* » (bénéfices bruts) s'ajoutera.

En vertu de l'IGA model 1, les compagnies devront communiquer ces informations à l'administration fiscale luxembourgeoise.

3.5) Obligation de retenue à la source

Ce n'est que rarement que l'assureur devra appliquer à partir du 1^{er} janvier 2017 cette retenue de 30%. Des guidelines devront encore être communiquées.

FATCA est donc un vaste chantier auquel sont confrontés les assureurs. Dans la liste des travaux, on relèvera notamment l'aménagement de la documentation contractuelle (en tenant compte du respect du secret professionnel et du traitement de nouvelles données personnelles), le renforcement des données traitées, l'adaptation des procédures et des traitements informatiques, et la due diligence renforcée sur les nouveaux clients et clients existants de manière à détecter les clients *US persons*. L'Association des Compagnies d'Assurances jouera un rôle important et précieux en émettant des guidelines FATCA qui permettront aux assureurs luxembourgeois de s'adapter aux diverses exigences légales qui rentreront progressivement en vigueur.

Bruno Gossart
Head Legal, Tax & Compliance
ING Life Luxembourg SA

18 septembre 2013

Risk management in a SIF: A Practical Application.

The Specialised Investment Fund (SIF) is a regulated, flexible and fiscally efficient multipurpose investment fund regime for international, institutional and well informed investors. CSSF Regulation n° 12-01 described in detail how to apply Article 42a of the law dated 13th. February 2007 (amended) which relates to SIFs and which is particularly concerned with requirements for risk management and conflicts of interest (Mémorial A – No. 192 of 6 September 2012) (the **Regulation**). For several years this part of the Luxembourg financial sector has enjoyed significant growth: in 2007 there were 572 SIFs as opposed to 1485 SIFs in 2012, with assets totaling an estimated 276, 9 billion Euros at December 31st. 2012. As a result of this significant expansion, we will look at the practicalities of this successful vehicle from the perspectives of both risk management (I) and the management of conflicts of interest (II).

I) Risk management process

According to the Regulation, SIFs are obliged to establish and maintain a risk management function which must:

- (a) implement and maintain an appropriate and documented risk management policy. The policy has to allow for adequate detection, measurement, management and monitoring of exposure to market, liquidity and counterparty risks. In addition, it needs to cater for all other risks, including operational risk, which may be significant in the context of the activities of a specialised SIF investment fund;
- (b) ensure compliance with the risk limitation system of the SIF.

The SIF must consider the nature, scale and complexity of its activities, as well as the structure of the SIF itself.

Point 6 of Article 4 of the Regulation states that, as part of the application for authorisation, the SIF must provide the CSSF with a description of its risk management system. Any subsequent major change to the risk management system must also be notified to the CSSF.

Article 3 of the Regulation also defines some specific risks:

[...] “(1) “*counterparty risk*” shall mean the risk of loss for the SIF resulting from the fact that the counterparty to a transaction may default on its obligations prior to the final settlement of the transaction's cash flow;

(2) “*liquidity risk*” shall mean the risk that a position in the portfolio of the SIF cannot be sold, liquidated or closed at a limited cost in a sufficiently short time frame and that the ability of the SIF to comply at any time with the terms and forms of redemption laid down in the management regulations or in the articles of incorporation in accordance with Articles 8 and 28, paragraph (2) of the law of 13 February 2007 in relation to SIF is thereby compromised;

(3) “*market risk*” shall mean the risk of loss for the SIF resulting from fluctuation in the market value of positions in its portfolio attributable to changes in market variables such as interest rates, exchange rates, equity and commodity prices, or an issuer's creditworthiness;

(4) “*operational risk*” shall mean the risk of loss for the SIF resulting from the inadequate internal processes and failures in relation to people and systems, or resulting from external events, and includes legal and documentation risk, and risk resulting from trading, settlement and valuation procedures executed on behalf of the SIF;” [...]

A SIF may delegate all or part of the risk management activities to third parties provided that the third parties are properly regulated and able to perform these activities in a reliable, professional, and efficient manner.

Delegating required activities does not exonerate the managers of the SIF from their responsibilities with regard to risk management. Article 5 of the Regulation is clear that managers have a continual obligation to monitor SIF associated risk, and to ensure that systems run by third parties on their behalf are adequate and efficient. Below is a description of the processes for managing both risk and conflict of interest, as specified by Article 4 of the Regulation, for a SIF which invests in photovoltaic projects.

A) Organisation of the risk management process

Risk management must be fully independent from operational management of the fund both in terms of hierarchy and function. .

Appropriate measures must be taken to avoid conflicts of interests and to manage risk, for example by a third party with the necessary competencies and capacities to act professionally. Alternatively, the risk manager could be a non-executive board member, so ensuring there is unfettered access to all relevant information necessary to perform the prescribed duties.

Regardless of which route is chosen, the Regulation stipulates that the executive directors of the General Partner (**GP**) remain responsible for the implementation, efficiency, and constant, regular documented monitoring of the risk management process. There is no way of delegating these tasks which exonerates the SIF's managers from their responsibilities in this area.

Let's review the risk management process of a SIF investing in photovoltaic installations which produce electricity when connected to the grid. The risk management process must clearly identify the risks, give them a ranking between 1 (low probability) and 5 (high probability of the risk occurring), and demonstrate, whenever possible, what measures are being taken to mitigate or reduce the risks. We are not going to list here all types of risks associated with such projects, but will simply demonstrate the process of risk management analysis.

B) Risk identification process, ranking and mitigation procedures **(Type of risk)**

- 1) *Counterparty risk: largely that risk associated with failure to complete the acquisition of projects.*
- i) Transfer of the land/building (land register, ownership, leasing agreement), the building permit and all relevant legal procedures
 - ii) Transfer of authorisations, licences
 - iii) Acquisition of the SPV

Ranking medium/high:

- Installation delay
- Time to obtain the legal permit and length of legal procedures relating to the process

Mitigation measures:

- The GP favours projects where the EPC contractors are companies of high standing with a proven track record in this specific sector. Large groups with a strong economic balance sheet are preferred. This choice facilitates the exit strategy at a good premium. An EPC is generally a single party in charge of project design (Engineering), purchasing components and materials (Procurement), and building the works (Contracting).
- The contractor is bound by the terms of the contract and must provide adequate insurance coverage. In turnkey operations, the risk is fully borne by the contractor.

Le Bulletin

2) Liquidity risk: relates to the fact that photovoltaic projects may provide lower returns than expected, thus making it difficult to sell them in the future, hence the liquidity risk.

- i) Illiquid investments
- ii) Acquisitions of photovoltaic projects in countries with possibly fewer regulations
- iii) Lower returns for investors if the projects cannot be partly financed with debt

Ranking: medium/high. Mitigation measures:

- Seasoned professionals, leaders in their market
- Projects are acquired with well-known developers
- Projects are acquired with all building permits granted with no recourse
- The GP is to provide one of the critical components of the total cost of the photovoltaic project, in this example, the solar panels, and is installing them, reducing considerably the total cost of the project
- The GP is looking to get financing from local banks
- When the project is completed and linked to the grid, the cash flows are constant and predictable over a long period
- There is a lock-in period of three years allowing the projects to be realised and to generate the expected return
- The GP has an extensive and successful track record with the installation and operation of photovoltaic panels

3) Operational and specific risks related to photovoltaic projects:

- i) Changes in technology
- ii) Theft, damage to installations
- iii) Plant deterioration
- iv) Climatic changes, incorrect estimates of solar radiation

Ranking: medium. Mitigation measures:

- Photovoltaic technology can be considered a 'mature' technology, as it has been in use for many years
- It is highly reliable with an increased capacity and capability for transforming solar radiation into electricity
- The lack of moving parts means it is subject to fewer operational issues than other technologies
- The GP is contracting with reliable components manufacturers
- The installations are covered by an extensive insurance policy specifically designed for such installations, and sophisticated monitoring procedures are in place to verify that the installations are working properly
- The plant yield deterioration data is provided by the component manufacturers and is included in the economic investment model
- The GP can rely on a database providing long-term solar radiation predictions in regions where the photovoltaic installations are set up. Based on these extensive studies, any deviation in the expected solar radiation is not statistically significant over the period of time during which the plants will operate.

4) Reliance on management.

The SIF is relying on the GP and its managers. The loss of key individuals' services could materially affect the SIF's operations.

Ranking: low to medium. Mitigation measure:

- The GP has formed a company with five years specialised experience in photovoltaic installations and projects, and which has a staff of more than 100 people. This is team work, as many specialists are involved in selecting the best photovoltaic projects.

5) Newly launched Fund.

The Fund has no operating history.

Ranking: medium. Mitigation measure:

The GP has an extensive and successful track record installing and operating photovoltaic panels stretching over many years.

In summary:

One of the key points in the risk management process is that the risk manager should be able to justify his experience and ability to perform his duties in a professional manner. This issue could be addressed successfully by the risk manager using a valuation approach to the projects based, in this specific case, on a discounted cash flow analysis. The photovoltaic projects can be characterised by a precise breakdown of costs and revenues. Due to a certain stability in the feed-in tariffs on the revenue side, and the ability to compare the costs of the projects to similar ones in the sector, (as photovoltaic installations are widespread), the risk manager can perform his duties effectively by checking the costs and revenues of his projects with similar projects using the DCF method. This will allow detection of potential discrepancies between projects of the same nature.

II) Management of conflicts of interest

In Chapter III, the Regulation makes several points regarding the management of conflicts of interests:

- 1) criteria for the identification of conflicts of interest (Article 6),
- 2) the conflicts of interest policy (Article 7),
- 3) the necessary independence with regard to conflict management (Article 8),
- 4) the management of activities giving rise to a detrimental conflict of interest (Article 9).

The Regulation's description of the various situations is quite lengthy so we will summarise below by using a sample case managing conflicts of interest. Once again we will take the specific example of a SIF investing in photovoltaic energy, and will describe both the potential conflicts of interest and the appropriate measures being taken to mitigate them.

The SIF is implementing effective and adequate management of conflicts of interest.

The management of these potential conflicts of interest is conducted by a third party, meeting the requirement for full independence.

The investment management process, the control procedures put in place, and the monitoring of measures implemented to prevent or mitigate conflicts of interest are considered sufficient to

protect the interests of well informed investors in the SIF. We now move on to describe briefly the situations in which the GP and its operational managers are involved, through their positions, to interact with the SIF's acquisitions.

A) Links between the GP and acquisitions made by the SIF:

The GP and its operational managers are specialists in the installation of photovoltaic panels. The SIF will therefore rely on the operational capabilities of the related companies which the GP controls to install the photovoltaic panels in the various projects acquired by the SIF through the SPVs controlled by the SIF.

However, this strategy is not detrimental to the interests of investors for the following reasons:

- 1) The GP, through its related companies, can obtain a much better price for the photovoltaic panels acquired by the SPVs in the different countries where the projects are implemented. This is because the executives of the GP have perfect knowledge of the market for photovoltaic panels and they can enjoy significant volume discounts because of the quantities ordered from their suppliers.
- 2) By acquiring the solar panels through its related companies, the GP can significantly reduce project costs as the solar panels could represent a significant part of these total costs. If the GP had to buy the projects with the panels installed, it would probably pay a much higher price. The contractor would likely put a sizeable mark-up on the price of the panels purchased and may not be able to obtain favourable prices from solar panel suppliers.
- 3) Most importantly, the GP is fully connected to the success of the SIF. The GP has several similar projects; it is in its own interest to obtain a high return on the SIF as it could attract substantial performance fees whenever the actual performance is over 7% net of fees. The GP might reach a performance fee of 25% above this rate.
- 4) The GP, through its expertise, could build several photovoltaic projects and execute a very profitable exit strategy by selling the collection of projects some years later to a larger electricity operator or some other operator interested in the growing market for renewable energy and one which provides a predictable revenue stream.
- 5) Therefore, it is in the GP's interests to maximise the projects' value in order to be able to eventually sell them to the abovementioned investors and generate substantial returns for the Fund.

B) Control procedures by the risk manager.

The risk manager, as a non-executive board member of the GP, will have access to all the projects' financial statements at the SPVs' level. He can control project costs related to the installation of solar panels, and compare them to generally accepted costs for similar projects. The control process is straightforward as photovoltaic projects costs are largely similar from one project to another, especially with respect to solar panels. Therefore the risk manager should be able to detect deviations or sizeable discrepancies between the expected costs and the specific costs for projects acquired by the SPVs.

Thanh Liêm Nguyen, CFA.
Administrateur délégué
Alpha Wealth Management Luxembourg S.A

Table Ronde

ALCO WG/GT34 « Round Tables »

The Practical Impact of CSSF Regulation 12-02
Summary of the RT discussions of 13 March 2013

INTRODUCTION

This 16th round table discussion organised and coordinated by Charles van Doorslaer, Nathalie Doyle and Hema Jewootah welcomed 20 ALCO members. **Me Thierry Pouliquen**, a lawyer specialised in Anti Money Laundering laws at Bonn Steichen & Partners, attended the meeting as the main guest. The discussion was based on the attached questionnaire and questions from the participants based on experience and interpretations.

It was observed (through answers to the questionnaire) that quite some Financial Institutions have already made a gap analysis of this new regulation. The impact seems to be significant for management companies in terms of having tools in place for transaction monitoring purposes, human resource and risk profiling of clients and seems to require a “refreshment” of the internal procedures for other Financial Institutions.

The Regulation

The CSSF Regulation 12-02 of 14 December 2012 on the fight against money laundering and terrorist financing (the “Regulation” hereafter) has been published on 9th January 2013. On 16 January 2013, the CSSF published Circular 13/556 announcing the entry into force of the Regulation and repealed the circulars 08/387 and 10/476. This regulation intends to address the remarks noted in the third mutual evaluation report of Luxembourg, adopted by the FAFT in February 2010.

Who’s concerned?

This regulation is applicable to all entities which are subject to the supervision of the CSSF and submitted to the Law of 12 November 2004 on the fight against money laundering and terrorist financing, as amended, including among others, banks, professionals of the financial sector, pension funds, UCITS, SICAR’s. Subsidiaries and branches of Luxembourg entities located abroad must comply with at least the AML/CFT measures equivalent to the one introduced by the Regulation.

Key provisions of the Regulation

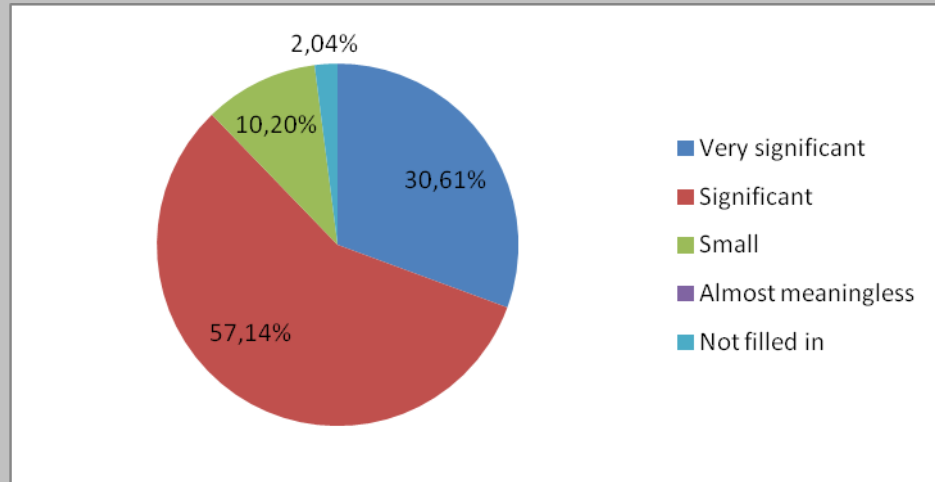
This regulation aims at reinforcing and completing the applicable regulatory framework in Luxembourg with regard to the following topics:

- Risk-based Approach
- Customer due diligence
- Internal organisation
- Cooperation with authorities
- Review by the External Auditors

Le Bulletin

It is interesting to note that most of the participants considered the new regulation to have a significant impact on their daily practice.

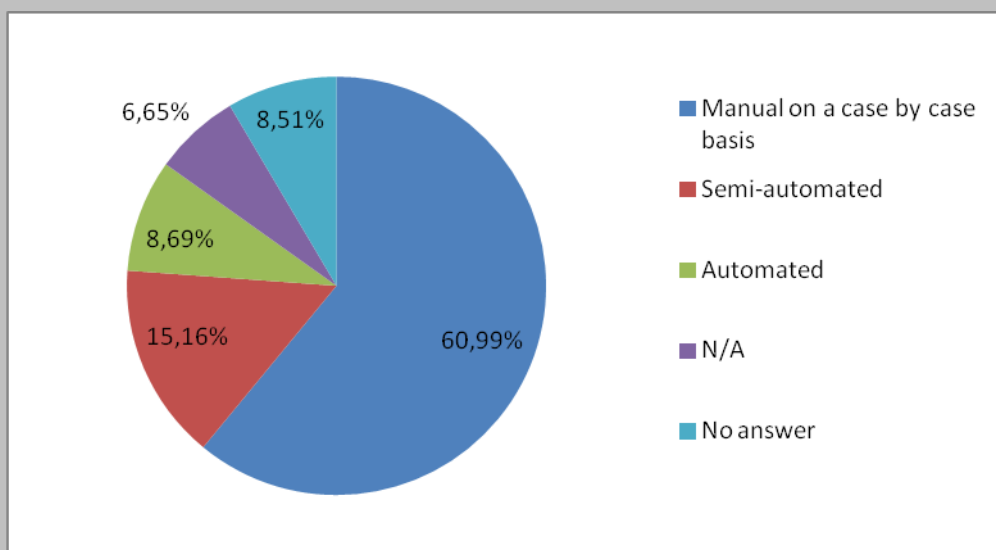
I expect the implications of the new regulation on my daily practice as



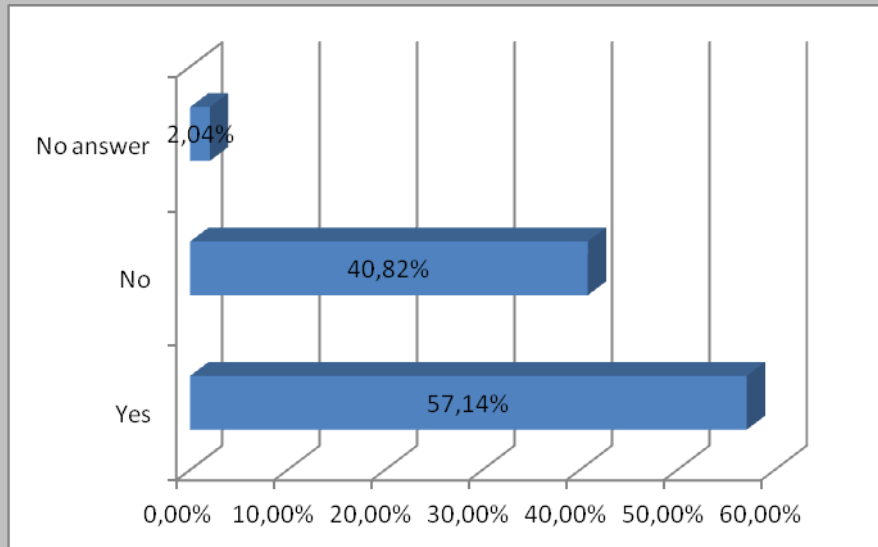
Risk-based Approach

ALCO members discussed about the new provisions on risk evaluation and risk management obligations to classify their clients according to different risk categories. 55% of the people who filled in the questionnaire considered that the new provisions would have an impact on the client acceptance process. Some judged that this new process shall be challenging for the existing clients' risk profiling and applying the variables. 57% of the people who responded to the questionnaire envisage a client file review of all or part of their existing relationship. It was also noted that a risk profiling should be done prior to client acceptance and it would require more human resource or improved IT tools.

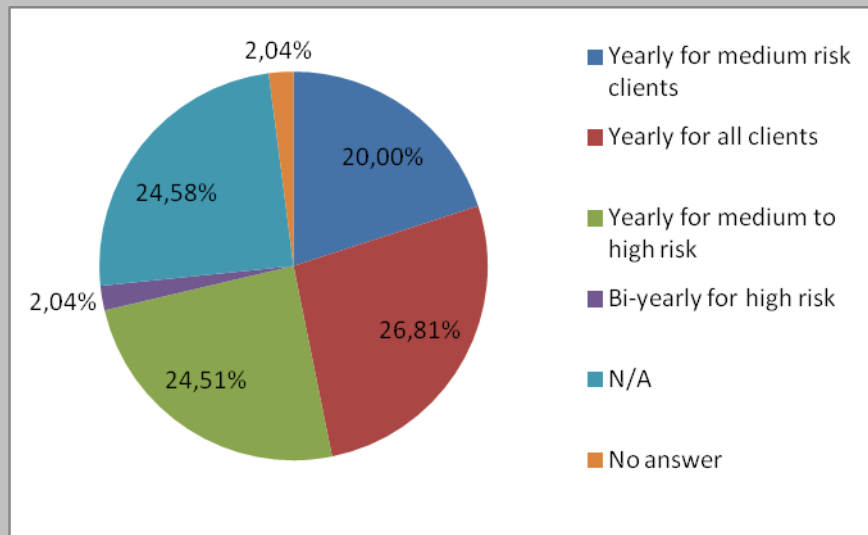
61% of people who responded to the questionnaire answered that their risk profiling is still manual. Participants who have an automated system exchanged about the advantages and inconvenients of their systems.



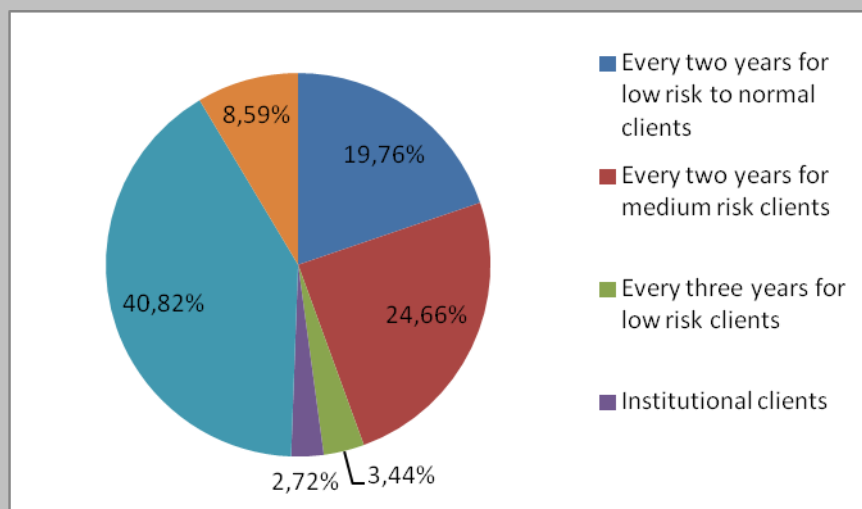
Do you envisage a Client File Review of all (or part of) existing relationships?



We note that the participants responded very differently on the question of the frequency of the risk profiling of their clients.



Frequency of at least once a year

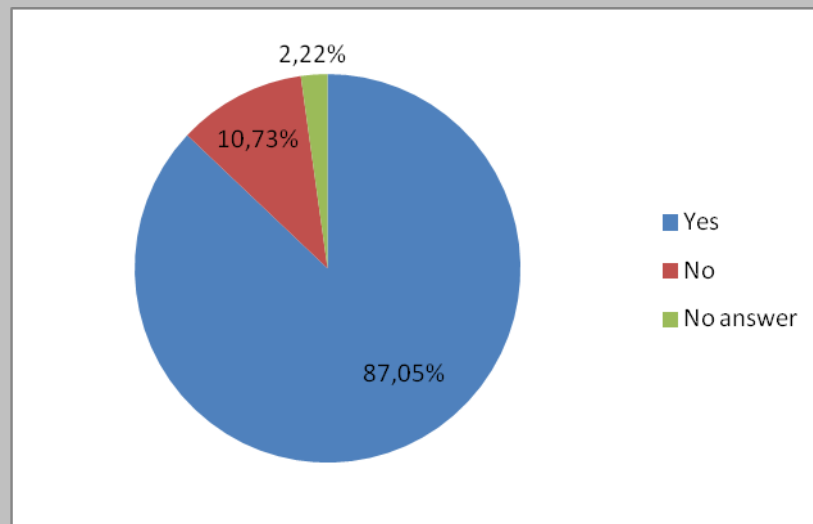


Frequency of every two years or less

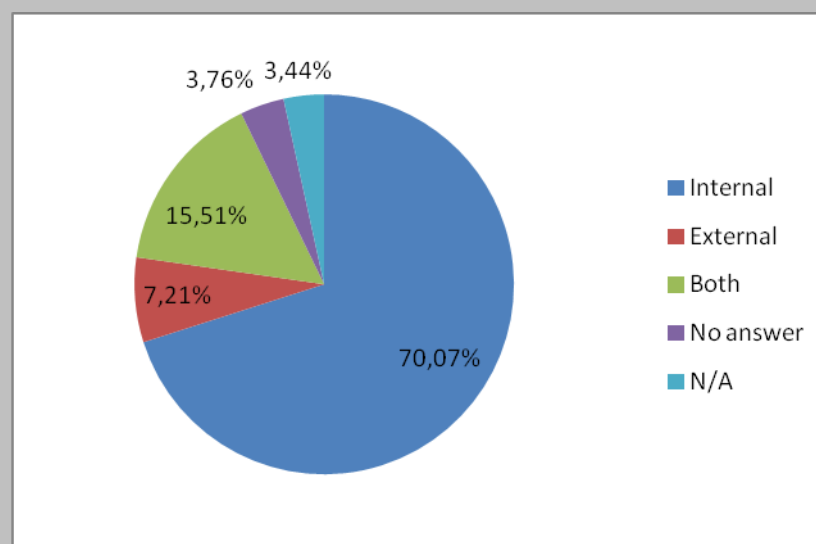
Customer due diligence

In accordance with the regulation, professionals are under obligation to establish a client acceptance policy and any new client should be subject to a written authorisation by a person having a high level position in the professional's internal hierarchy. 87% of the participants responded that they have a preliminary risk profiling in place before acceptance of the relationship.

Have you already a preliminary risk profiling in place (i.e. before acceptance of the relationship)?

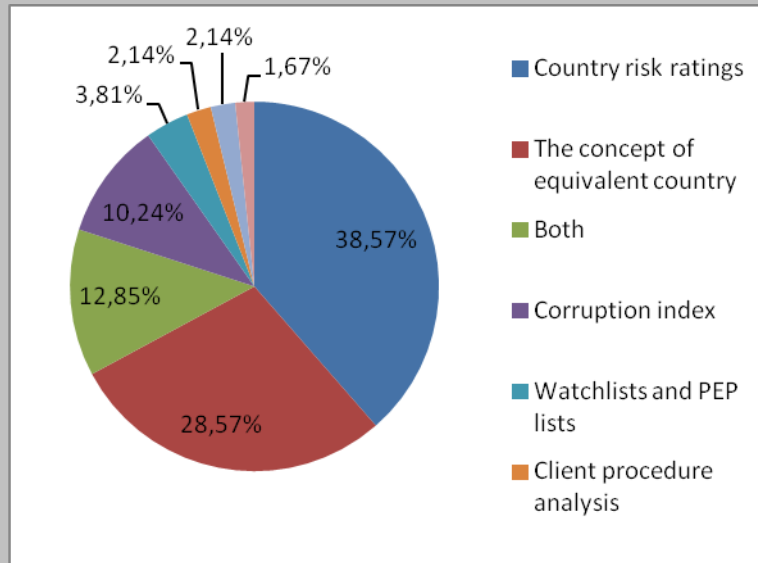


The country risk analysis is usually performed internally by either the professional himself or his head office.

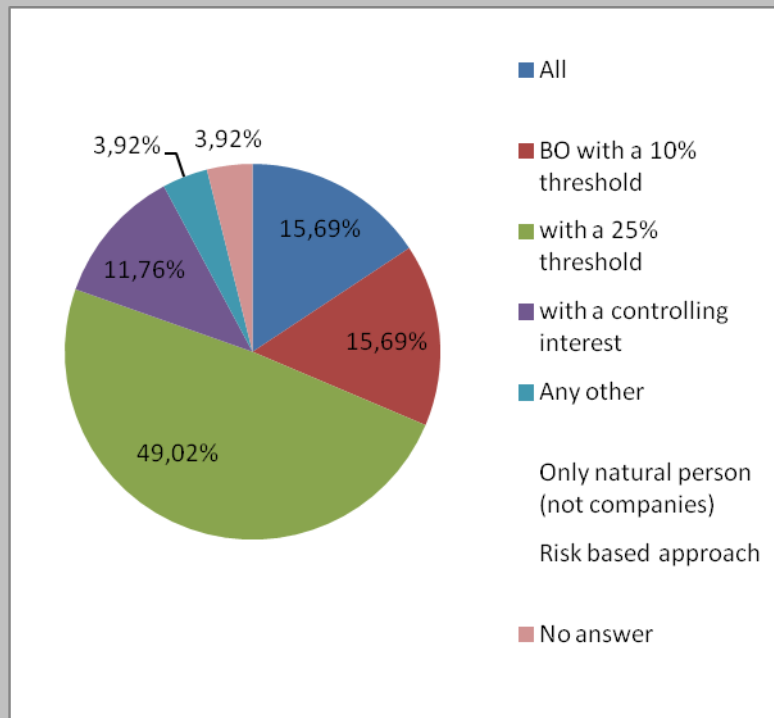


Le Bulletin

The main consideration for this risk analysis is the country risk ratings based on the FATF recommendations.



Regarding the documentation requested at client on boarding for non-regulated entities, the documents that are minimum requirements are duly signed client questionnaires, statutory documents such as Memorandum, Articles of association, Trust Deeds which prove the existence of the entity. An excerpt of a trade register is also requested (77% of responses). A certified copy of identity of directors is also requested in 79% of cases. The participants discussed whether identity documents were requested for signatory authorities who had power to operate on the client’s account. The responses vary considering the risk based approach applied on the client. Regarding the beneficial ownership of the clients, most participants identify the beneficial owners with a 25% threshold although it appeared in the discussions that many dig further to understand the controlling interest on an entity.



Le Bulletin

Most participants who answered the questionnaire do not accept numbered accounts (62%). The reason for opening numbered accounts should be documented by the professional. The latter is also obligated to document the reason of refusing a client relationship. It was noted that this regulation requires a written declaration from the “client” on whether or not he acts on his own account. ALCO members considered whether they still require the declaration of the ultimate beneficial owner. The new regulation allows a signature of the “client” (in case of company, the authorised person acting on behalf of the company) as a sufficient measure. The participants who have only a contact with an authorised person and not with the underlying beneficial owner welcomed this new measure which simplifies their due diligence process

No changes were observed on customer due diligence regarding beneficial owners.

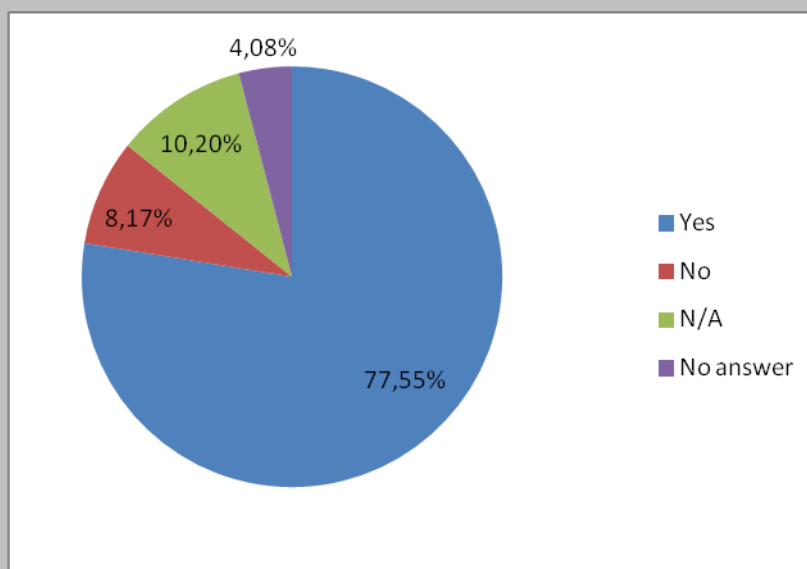
The regulation specifies that the professional should identify and verify any person to whom a mandate has been granted in the same way as he identifies a client.

The regulations gives a long list of situations where the professional should apply enhanced due diligence. Amongst other, enhanced due diligence should be applied for correspondent banks. Some members claimed that even though an enhanced due is applied by default on correspondents, they may, after analysis, apply a simplified due diligence based on a risk approach and fully documented.

As an ongoing monitoring of business relationship, professionals are required to detect complex operations and unusual transactions and screen check their clients and related persons against the sanctions lists. It appears that most management companies do not have an IT tool to monitor transactions and they should invest in such a tool.

We note that a vast majority of participants responded that they have gone back to their client to request additional information when they found something unusual on the transaction monitoring.

During the on-going transactions monitoring of your clients, have you gone back to your client to request additional documentation when you found something unusual ?



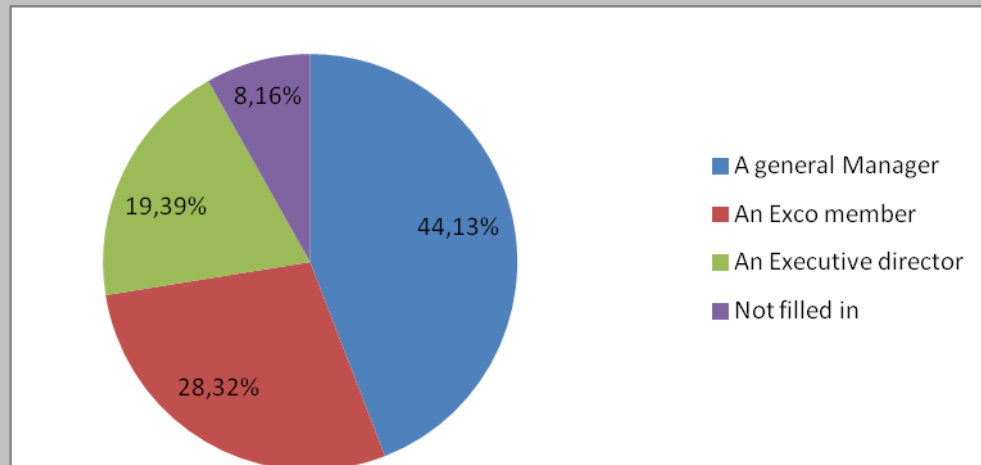
The regulation requires that professionals appoint a Chief Compliance Officer at the level of Management or authorised management and his name should be communicated to the CSSF. This Chief Compliance Officer shall be the main contact of the authorities. The procedures should ensure that new employees meet understand the risk in money laundering and terrorist financing involved in their functions and all employees are trained and the awareness- raising programmes should be documented.

Cooperation with authorities

The regulation specifies that the responsible relationship manager shall report in writing, any unusual or suspect operation to the appointed Money Laundering Reporting Officer, who shall analyse the situation and decide whether to proceed with a declaration. In event of declaration, such client shall be subject to high risks.

In a majority of the cases, the chief compliance officer is a general manager.

Who is expected to be the chief compliance officer within your institution?



The regulation also requires that professionals should have mechanisms in place to communicate their risk evaluation to the CSSF. However, it was not clear whether this report should be sent to the CSSF or should remain available during the CSSF inspection.

Conclusion

We thank all the participants for taking the time to answer our questionnaire which enhanced the quality of the debate. It has to be noted that we collected 49 questionnaires to issue our pie charts. They do not intend to represent the position of Compliance officers in general. This round table allowed us to understand the impact of the regulation 12-02 and more generally gave us the opportunity of an exchange views on the client risk assessment at the on boarding stage and how to assess the client risk during the ongoing monitoring.

We received a very positive feedback on this round table which shows a high interest of participants on questions related to anti-money laundering and the need to have a regular exchange of views on our practises and procedures.

Hema Jewootah, Nathalie Doyle & Charles van Doorslaer
members of the ALCO Working Group

Questions de membres

GT 33

Question 12-04

Notre maison mère nous interroge au sujet suivant:

Please indicate if there are local laws that explicitly mandate to Compliance the coverage of any of the following regulatory areas:

- 1. Credit brokerage*
- 2. Usury*
- 3. Corporate liability for crimes committed by employees in the Company's interest*
- 4. Antitrust and unfair commercial practices*
- 5. Management of Group conflict of interests (mis à part la Loi MiFID)*
- 6. Collective management of savings*
- 7. Public placement of financial instruments issued by other companies*
- 8. Promotion and distribution of insurance products*
- 9. Fraud (étant entendue comme une escroquerie dont la banque/ses clients seraient victime)*

Il s'agirait donc pour nous de connaître les références des lois luxembourgeoises dans les domaines susmentionnés et le cas échéant s'il existe une réglementation spécifique qui délègue ces domaines à la Compliance. Je vous saurais gré de nous donner quelques informations à ces sujets.

Proposition de Réponse

Le GT33 n'a pas vocation à prendre position sur l'organisation interne d'un professionnel du secteur financier ou sur le partage des tâches compliance au sein de cette entité.

Toutefois, sur base de votre demande, nous pouvons vous renseigner sur les points suivants.

A notre connaissance, il n'existe pas de loi ou de réglementation luxembourgeoise qui désigne expressément le Compliance Officer comme personne responsable et devant prendre en charge toutes les tâches énumérées dans votre question.

Ainsi, le périmètre de la fonction Compliance n'est pas exactement défini en droit luxembourgeois, hormis en ce qui concerne la prévention du blanchiment et du financement du terrorisme, MiFID, la prévention des abus de marché et l'organisation de cette fonction au sein de sociétés de gestion conformes à la Directive OPCVM 85/611.

Il appartient donc à chaque professionnel du secteur financier luxembourgeois, e.g. banque privée, compagnie d'assurance, banque dépositaire, société de gestion de fonds, autres PSF... d'organiser sa fonction compliance de manière à répondre au mieux aux risques compliance liés à son activité.

Par ailleurs, la fonction compliance peut également être organisée sur base du modèle existant au niveau du groupe de l'entité considérée.

Le Bulletin

Enfin, le périmètre de la fonction compliance à Luxembourg devra être défini dans la politique ou la charte de compliance de l'entité basée à Luxembourg.

En conclusion, en fonction de votre activité, nous vous invitons à prendre connaissance de 2 textes très importants concernant la compliance et qui pourront vous éclairer, à savoir les circulaires CSSF (i) 13/563 sur la gouvernance interne des établissements de crédit et des entreprises d'investissement à Luxembourg ; et (ii) 12/546 sur la substance des sociétés de gestion d'OPCVM.

GT33

Question 13-02 du 3 avril 2013

I am working for a ManCo offering investment funds. My Question is about \"Disclosure Requests\" (see example below) we receive from Thomson Reuters and others.

I presume that the listed entities have want to know who are their stockholders.

These \"Disclosure Requests\" concern Australian, British and other shares.

How do you handle these Disclosure Requests? What kind of sanctions are possible when the Disclosure Requests are ignored? I know some ManCos indeed do ignore them.

Example :

NOTICE UNDER SUBSECTION 672A REQUIRING DISCLOSURE OF RELEVANT INTEREST

XYZ, a listed Australian security, requests that DEPOSITARY BANK, as a holder of voting shares on 28 Mar 2013, provide:

- *in accordance with subsection 672B of the Corporations Act in Australia; and*
- *within 2 business days after you have received this notice;*

a statement in writing setting out:

- *Full details of your relevant interest in those shares and of the circumstances that gave rise to that interest; and so far, as you know of*
- *The name and address of each other person who has a relevant interest in any of the shares together with full details of:*
 - *the nature and extent of the interest; and*
 - *the circumstances that gave rise to the other person's interest; and*
- *The name and address of each person who has given the person instructions about:*
 - *the acquisition or disposal of the shares; or*
 - *the exercise of any voting or other rights attached to the shares; or*
 - *any other matter relating to the shares.\"*

GT Answer

1. Based on our understanding, it seems that the “Disclosure Request” you are referring to, meaning the provision of various statements and documents relating to the holder of shares, i.e. the Luxembourg investment fund through its depositary bank in our case, is required in order to be able to vote to the meetings of shareholders of the company issuing such shares. Consequently, if such documents are not provided, the fund should not be able to vote to AGMs or EGMs relating to the shares in its portfolio.

2. In this context, considering that you are working for a Luxembourg Manco, and if it is a Manco with passport and substance (i.e. Chapter 15), we would recommend, as provided under article 23 of CSSF Regulation 10-4 relating to ManCos, that a strategy on proxy voting is put together at Manco level and disclosed to investors upon request.

GT33

Question 13-01 du 14 janvier 2013

Règlement CSSF 12-02 – autorisation d'entrée en relation.

Le règlement CSSF 12-02 du 14 décembre 2012 relatif à la lutte contre le blanchiment et contre le financement du terrorisme dispose que les professionnels doivent recueillir et enregistrer une autorisation d'entrée en relation aux fins d'identification des clients personnes morales.

Dans le cadre de l'activité de domiciliation de sociétés :

- *Une assemblée des actionnaires à cette fin doit-elle être tenue ?*
- *L'assemblée autorisant le transfert du siège social vers la nouvelle adresse pourrait-elle être considérée comme un accord d'entrée en relation ?*
- *Ou convient-il d'établir un document spécifique ? Si oui de quel type ?*

Proposition de réponse

Avant toute chose, il convient de préciser que cette obligation stipulée à l'article 16, point 2, du règlement CSSF 12-02, n'est pas nouvelle dans la mesure où une obligation similaire était déjà prévue par la circulaire CSSF 08/387 qui a été abrogée par la circulaire CSSF 13/556. L'article 42 de la circulaire CSSF 08/387 prévoyait ainsi, dans le cadre de l'identification des personnes morales : « *le Professionnel du secteur financier doit également vérifier si l'organe compétent a effectivement autorisé l'ouverture du compte en question(...)* ».

La désignation de l'organe compétent pour délivrer une autorisation d'entrée en relation résultera en principe des dispositions statutaires de la société à identifier.

A défaut d'être désigné dans les statuts, l'organe compétent devra être déterminé en fonction de la forme juridique de la société, d'une part, et des circonstances de l'entrée en relation d'affaires, d'autre part. En pratique, l'autorisation d'entrée en relation pourra donc résulter d'une assemblée générale des associés/actionnaires, ou d'une décision du conseil d'administration ou du conseil de gérance ou de deux personnes autorisées par délégation (sur base d'une liste de signature autorisées par exemple).

Ainsi, dans le cadre de l'article 16 précité, l'organe compétent pour délivrer l'autorisation d'ouvrir un compte sera en principe le conseil d'administration s'il s'agit d'une société anonyme ou le conseil de gérance s'il s'agit d'une Sàrl, voire plus particulièrement les administrateurs-délégués, dans la mesure où l'ouverture d'un compte relève de la gestion journalière de la société.

En l'espèce, dans le cadre d'un contrat de domiciliation, la décision de « l'assemblée autorisant le transfert du siège social vers une nouvelle adresse » ne peut pas être considérée comme un accord express d'entrée en relation et d'ouverture de compte. L'entrée en relation devrait être validée dans un point spécifique à l'ordre du jour de l'assemblée ou si ce n'est pas le cas, validée par l'organe exécutif de la personne morale comme cela est énoncé plus haut.

GT33

Question 13-03 du 10 avril 2013

Dans le cadre de l'activité de "Transfer agent" pour un fonds de titrisation (non soumis à la surveillance de la CSSF), quels sont les responsabilités/devoirs d'identification des souscripteurs ?

Il faut agir tel quel un « Transfer Agent » typique d'un OPC, c'est-à-dire :

a) dans le cas d'une souscription faite par une personne physique demander la pièce d'identité, la déclaration de Bénéficiaire Economique, etc... ; b) dans le cas d'une souscription faite par une personne morale demander la documentation sociétaire, identifier le bénéficiaire économique ultime de la souscription, etc... ou il suffit de considérer l'entrée de fonds comme un swift normale et faire les contrôle AML d'usage sur le nom du donneur d'ordre ?

Le Bulletin

Proposition de réponse

Le règlement CSSF 12-02 (tout comme la circulaire CSSF 08/387 précédemment) dispose que les clients doivent être identifiés (Article 16) et leur identité vérifiée (Article 18).

« Art.16 Aux fins de l'identification des clients conformément à l'article 3 paragraphe 2 point a) de la Loi, les professionnels doivent recueillir et enregistrer au minimum les informations suivantes :

1. en ce qui concerne les clients qui sont des personnes physiques :

- nom et prénom ;
- lieu et date de naissance ;
- nationalité ;
- adresse ;
- le cas échéant, numéro d'identification national officiel.

2. en ce qui concerne les clients qui sont des personnes morales ou des constructions juridiques :

- dénomination ;
- forme juridique ;
- adresse du siège social, et, si elle est différente, celle de l'un des principaux lieux d'activité ; le cas échéant, numéro d'identification national officiel ;
- dirigeants (pour les personnes morales) et administrateurs ou personnes exerçant des positions similaires (pour les constructions juridiques) ;
- dispositions régissant le pouvoir d'engager la personne morale ou la construction juridique ;
- autorisation d'entrer en relation. »

Dans le cadre d'une activité d'Agent de Transfert, cela signifie que tous les investisseurs/souscripteurs du fonds doivent être identifiés. On ne peut pas se limiter à contrôler uniquement le nom du donneur d'ordre.

En effet, le règlement CSSF 12-02 ne fait pas de distinction entre les fonds UCITS régulés par la CSSF et les autres fonds. L'approche la plus restrictive en matière de KYC doit donc être appliquée.

De même, la société, en l'occurrence le fonds de titrisation, aura été identifié au préalable.

Pour finir, nous vous recommandons de suivre de près les développements AIFMD. En effet, dans ce contexte, tout ce qui n'est pas UCITS, comme un fonds de titrisation par exemple, pourrait être considéré comme un AIF et tombé dans le champ d'application de la Directive AIFM.

Vie associative

Mise à jour du rapport du GT 30 « *THE COMPLIANCE FUNCTION WITHIN THE DOMICILIATION AGENT SECTOR IN Luxembourg* » :

L'origine du groupe de travail (GT) no 30 sur la domiciliation remonte à l'été 2007 avec l'émission un an plus tard (le 31 juillet 2008) d'un premier rapport. Le rapport du GT 30 a comme objectif de constituer une référence pour tous les domiciliataires (Banques, PSF et autres prestataires autorisés à agir en tant que domiciliataire) des textes de lois et réglementaires mais aussi d'être un guide de bonnes pratiques d'identification des différents types de clients et de structures dans le cadre du KYC.

Le rapport émis le 31 juillet 2008 à été remis à jour récemment par le GT 30 afin de tenir compte des évolutions légales et réglementaires. La nouvelle version du rapport datée du mois de septembre 2013 a été approuvée par le Conseil d'administration de l'ALCO et se trouve déjà disponible sur le site de l'ALCO.

VIE ASSOCIATIVE	ASSOCIATION ACTIVITIES
<p>GROUPES DE TRAVAIL ACTUELS</p> <p><u>Groupe de travail 11</u> Site Internet</p> <p>Responsable Olivier GILSON Téléphone +352 27 78 10 16 olivier.gilson@lombardier.com</p>	<p>CURRENT WORKING GROUPS</p> <p><u>Working group 11</u> Website</p> <p>Owner Olivier GILSON Phone +352 27 78 10 16 olivier.gilson@lombardier.com</p>
<p><u>Groupe de travail 16</u> Bulletin</p> <p>Responsable Karine VILRET Téléphone +352 26 44 14 13 kvilret@vilret-avocats.eu</p>	<p><u>Working group 16</u> Newsletter</p> <p>Owner Karine VILRET Phone +352 26 44 14 13 kvilret@vilret-avocats.eu</p>
<p>Responsable Thierry GROSJEAN Téléphone +352 26 73 24 23 tgrosjean@centuria.lu</p>	<p>Owner Thierry GROSJEAN Phone +352 26 73 24 23 tgrosjean@centuria.lu</p>
<p><u>Groupe de travail 20</u> Funds practices and recommendations AML</p> <p>Responsable Patrick WATELET Téléphone +352 45 14 14 231 patrick.watelet@citi.com</p>	<p><u>Working group 20</u> Funds practices and recommendations AML</p> <p>Owner Patrick WATELET Phone +352 45 14 14 231 patrick.watelet@citi.com</p>
<p><u>Groupe de travail 21</u> Interprétation pratique des restrictions</p>	<p><u>Working group 21</u> Practical interpretation of fund investment</p>

Le Bulletin

d'investissements de fonds

Responsable Tim WINFIELD
Téléphone +352 34 10 23 85
tim.winfield@jpmorgan.com

restrictions

Owner Tim WINFIELD
Phone +352 34 10 23 85
tim.winfield@jpmorgan.com

Groupe de travail 27

Formations IFBL

Responsable Roland DILLIEN
Téléphone +352 24 67 26 53
roland.dillien@ca-luxembourg.com

Working group 27

IFBL Trainings

Coordinator Roland DILLIEN
Phone +352 24 67 26 53
roland.dillien@ca-luxembourg.com

Groupe de travail 30

Domiciliation de sociétés

Responsable Marie-Hélène
CLAUDE
Téléphone +352 48 18 28 39 03
marie-helene.claude@alterdomus.lu

Working group 30

Domiciliary agents

Coordinator Marie-Hélène
CLAUDE
Phone +352 48 18 28 39 03
marie-helene.claude@alterdomus.lu

Groupe de travail 33

Réponses aux questions des membres

Responsable Christophe BECUE
Téléphone +352 691 604 869
cbecue@hotmail.com

Working group 33

Answers to questions of members

Coordinator Christophe BECUE
Phone +352 691 604 869
cbecue@hotmail.com

Groupe de travail 34

Tables rondes

Responsable Charles VAN
DOORSLAER
Téléphone +352 47 97 39 09
charles.van-doorslaer@kbl-bank.com

Working group 34

Round tables

Coordinator Charles VAN
DOORSLAER
Phone +352 47 97 39 09
charles.van-doorslaer@kbl-bank.com

Groupe de travail 38

Assurances

Responsable Valérie MARIATTE-
WOOD
Téléphone +352 34 61 91 219
valerie.mariatte-wood@lombard.lu

Working group 38

Insurances

Coordinator Valérie MARIATTE-
WOOD
Phone +352 34 61 91 219
valerie.mariatte-wood@lombard.lu

Groupe de travail 39

Compliance et sécurité de l'Information

Responsable Stéphanie MISONNE
Téléphone +352 26 86 66 56
Stephanie.Misonne@arendt.com

Working group 39

Compliance & Information Security

Coordinator Stéphanie MISONNE
Phone +352 26 86 66 56
Stephanie.Misonne@arendt.com

Groupe de travail 40

Responsabilité du CO dans les sociétés de gestion

Responsable Laurent MOSER
Téléphone +352 46 71 71 76 80
l.moser@pictet.com

Working group 40

CO responsibilities for a Man Co

Coordinator Laurent MOSER
Phone +352 46 71 71 76 80
l.moser@pictet.com

Groupe de travail 43

Surveillance AML des transactions des véhicules D'investissement de Real Estate et Private Equity Investissant dans des actifs tangibles

Responsable Patrick WATELET
Téléphone +352 45 14 14 231
Patrick.watelet@citi.com

Working group 43

AML Supervision of the transactions of real estate/private equity investment vehicles in tangible assets

Coordinator Patrick WATELET
Phone +352 45 14 14 231
Patrick.watelet@citi.com

Responsable Martine PIERRAT
Téléphone +352 47 93 11 54 61
Martine.pierrat@sgss.socgen.com

Coordinator Martine PIERRAT
Phone +352 45 93 11 54 61
Martine.pierrat@sgss.socgen.com

MEMBRES ET VIE ASSOCIATIVE

MEMBERS AND ASSOCIATION ACTIVITIES

Nombre de membres (au 30/11/2011):

Banques	241
Fonds	114
Fonds / Banques	24
Assurances	50
Consultants / Réviseurs	51
Admin. et domiciliation de sociétés	19
Avocats	12
PSF	55
Gestion de fortune	24
Autres	20
Effectif total:	610

Membres effectifs	490
Membres d'honneur	120

Effectif total: 610

Réunions et activités:

Mensuellement	Réunions du conseil d'administration
1 / 2 x par an	Réunions plénières
2 / 3 x par an	Rencontres informelles autour d'un thème

– Conseil d'administration:

Jean-Noël LEQUEUE	Président
Valérie MARIATTE-WOOD	Vice-Présidente
Patrick WATELET	Vice-Président, secrétaire général
Vincent SALZINGER	Vice-Président
Marie-Hélène CLAUDE	Trésorière
Marie BOURLOND	Administrateur
Patrick CHILLET	Administrateur
Rolland DILLIEN	Administrateur
Olivier GILSON	Administrateur
SUNDHEVY GOÏOT	Administrateur
Thierry GROSJEAN	Administrateur

Number of members (as per 30/11/2011):

Banking sector	241
Funds sector	114
Funds / Banking sector	24
Insurance sector	50
Consultants / Auditors	51
Admin. and company domiciliation	19
Law firms	12
SFP	55
Asset management	24
Other	20
Total number:	610

Active members	490
Honorary members	120

Total number: 610

Meetings and activities:

Monthly	Board meetings
1 / 2 x per year	Plenary assemblies
2 / 3 x per year	Informal meetings on a subject

Le Bulletin

David RENAUD	Administrateur
Christophe BECUE	Conseiller
Marie-Paule GILLEN	Conseiller
Emmanuelle HENNIAUX	Conseiller
Laurent MOSER	Conseiller
Karine VILRET	Conseiller
Tim WINFIELD	Conseiller

– **Secrétariat de l'ALCO:**

Emilie Schmitt
secretariat@alco.lu
2 rue de l'Eau
L-1449 Luxembourg
Tél: 26-63-86-25

– **Secrétariat du Bulletin:**

Emilie Schmitt
secretariat@alco.lu

– **Comité de rédaction du Bulletin:**

Karine Vilret
kvilret@vilret-avocats.eu

Thierry Grosjean
tgrosjean@centuria.lu