

DRIVEN

The Fuchs & Associés Group's Magazine

12 LEGAL



28 ART



n°4

AUTOMOTIVE

LES VOITURES ANCIENNES :

UNE CLASSE D'ACTIFS



An enduring presence in Luxembourg

Crafting local and international solutions.
A wide range of investment, financial advisory and brokerage services.
A commitment to giving clients the service they expect and deserve.

 facebook.com/EFGInternational

Proud sponsors of Ueli Steck.
Photo by Robert Bösch

Practitioners of the craft of private banking



EFG Bank (Luxembourg) S.A., 56, Grand-Rue, P.O. Box 385, L-2013 Luxembourg. T: +352 26 454 1. www.efgbank.lu

EFG is the marketing name for EFG International and its subsidiaries. EFG International's global private banking network includes offices in Zurich, Geneva, London, Channel Islands, Luxembourg, Monaco, Madrid, Hong Kong, Singapore, Shanghai, Taipei, Miami, Nassau, Grand Cayman, Bogotá and Montevideo. www.efginternational.com

SOMMAIRE 3

4 EDITORIAL

6 PRIVATE BANKING

The story of Fuchs & Associés

8 INVESTISSEMENT

Un chef d'orchestre pour vos fonds d'investissement

10 GOUVERNANCE

Une clef du succès : la gouvernance

12 LEGAL

A full and balanced "Meal" for your retirement?

16 FUND

CF Fund Services

20 HORLOGERIE

Montre connectée ou montre mécanique...

22 REGULATION

Bespoke services for professional sportsmen/women

24 INVESTMENT

Luxembourg unregulated fund:
A pragmatic disruption?

26 COLLECTION

Les voitures anciennes :
une classe d'actifs

28 ART

Lumière sur : Catherine Lhoir, artiste

30 INTERVIEW

EFG Bank, une banque pas
comme les autres

32 PRIVATE EQUITY

Private Equity for the individual
investor: unlocking a growing
opportunity

34 FINTECH

Luxembourg: Where Fin meets
Tech

36 GESTION

Blue Horizons Partners :
comment garder la maîtrise de
son indépendance quand on est
gérant de fortune en suisse ?

38 ASSOCIATION

Association Luxembourgeoise
des Professionnels du Patrimoine
a.s.b.l. (ALPP)

DRIVEN n°4

The Fuchs & Associés Group's Magazine –

RÉDACTEUR EN CHEF : Timothé Fuchs –

RÉDACTION : Pierre-Yves Ausburger, Emmanuel Begat, Jean-Nicolas Braun, Lydia Chenoy, Jürgen Dörr, Ingrid Dubourdieu, Timothé Fuchs, Bertrand Gourdain, Rajaa Mekouar, Nathalie Fratter, Lionel Pasteur, Tom Theobald, 360Crossmedia –

CONCEPT & COORDINATION : 360Crossmedia –
studio@360Crossmedia.com – 35 68 77 –

DIRECTION ARTISTIQUE : Franck Widling –

CRÉDIT COUVERTURE : © DR – Imprimé
au Luxembourg – **TIRAGE :** 500 exemplaires.



CF FUND UNE APPROCHE PRAGMATIQUE POUR VOTRE VÉHICULE D'INVESTISSEMENT

La gestion de votre portefeuille et la commercialisation de votre produit doivent demeurer vos priorités. Il est donc essentiel de vous adjoindre les services d'un partenaire fiable et reconnu en charge des volets administratif, opérationnel et comptable de votre véhicule d'investissement.

www.bdo.lu

BDO est le nom de marque pour le réseau BDO et pour chacune des entreprises membres BDO.



ÉDITO

5

CHÈRES LECTRICES, CHERS LECTEURS,



Timothé Fuchs

Nous sommes fiers de vous présenter la quatrième édition de notre magazine « Driven » mettant en avant nos passions éclectiques au travers d'une publication bilingue et dynamique.

Nous profitons de cette nouvelle édition pour célébrer les 15 ans de notre Groupe mais pas seulement... C'est aussi une belle occasion de partager avec vous des sujets qui nous tiennent à cœur.

Au fil des pages, nous aborderons certains thèmes liés aux loisirs tels que les montres connectées, les voitures anciennes toujours plus hype, et d'autres thèmes plus informatifs, tels que les régimes de pension ou encore le family office pour les athlètes de haut-niveau en passant par une présentation de l'Association Luxembourgeoise des Professionnels du Patrimoine.

Le mot d'ordre de cette édition sera de prendre du bon temps !

Balayez l'agitation qui vous traverse. Prenez le temps de savourer ces quelques pages avec, nous l'espérons, autant de plaisir que nous avons eu à les imaginer.

Bonne lecture.

Timothé Fuchs

THE STORY OF FUCHS & ASSOCIÉS

"Jean Fuchs decided to leave the traditional banking trails to make his vision a reality."

FUCHS' SECRET?

Strong values: perseverance, determination and communication. To keep the success going, the Fuchs Group plans to open new sites abroad and consolidate its expertise in its different business lines. Teams will grow to cope with the activity. Indeed, wealthy customers will increasingly need trusting people, and institutional clients will require professionals with a real know-how. To be continued...

While old-fashioned fox fairy tales usually start with the phrase "Once upon a time" and end with "Happily ever after" – this Fuchs story (German word for fox) started at the beginning of this millennium and is still going on...

At the height of his successful career as an employed wealth manager and adviser for Luxemburgish and European clients, Jean Fuchs decided to leave the traditional banking trails to make his vision a reality: an innovative wealth management model with customized client services, offering fair and transparent finance solutions, win-win for the client as well as for the wealth manager. Fuchs & Associés Finance was then created. While Jean started his journey in spring 2000 as a lone entrepreneur, by the end of the year he already had 5 companions - experienced bankers and wealth managers who wanted to be part of the adventure and offer a new and innovative service approach to private banking clients as well as a more flexible platform to wealth managers. The idea worked out fine, business grew rapidly and by now, at the 15th anniversary of Fuchs & Associés Finance, the Fuchs Group exceeds 125 employees.

What is the key of this success story? Jean and his team never rested on their laurels and worked hard on expanding the business - not only in terms of customers and people but also in terms of locations and services provided: besides the head office in Luxembourg, new branches in Brussels and Geneva were launched. Although the main discipline and flagship service of the Fuchs Group is still wealth management for highend customers, step-by-step, new complementary business-lines have been successfully created: in 2005, Fuchs opened its proper trading desk; in 2008, insurance brokerage services started; in 2012, family office activities were bundled in a specific unit and in 2014 - driven by the latest regulations for alternative investment funds - the Group launched its proper 3rd party ManCo coordinating and supervising services for traditional assets (UCITS) as well as non-traditional assets (AIF). This is the dedicated playing field of the "junior fox": Timothé Fuchs is responsible for all fundrelated businesses and he has successfully started the first alternative investment fund projects.

Another success factor is the independent and entrepreneurial approach of the Fuchs Company. It enjoys highly consistent and positive stakeholder relations as the capital is only privately owned and has not been evolving a lot. Hierarchies remained flat and the decision making process is short. Thus, clients' and business partners' requests can be checked and evaluated quickly and professionally. The aim today is to continue offering adapted solutions to individual's needs, while positioning the Group as an orchestra conductor. Each development has been realized around the Group's expertise, namely: portfolio management, organization and risk management. The Group remains committed to developing new tools and new skills to serve a more and more demanding, sophisticated and international clientele.

In 2015, new services have emerged naimly a) Private Equity, b) Life Insurance Brokerage and "Employee Benefits" Actuarial Consulting and c) Family Office for sports professionals.



UN CHEF D'ORCHESTRE POUR VOS FONDS D'INVESTISSEMENT

Avec la complexité réglementaire, la compliance, le risk management, le besoin en substance et la distribution transfrontalière, les fonds d'investissement ne sont plus qu'un simple véhicule de placement qu'il suffisait de créer et de gérer.

Dans une société où tout s'est complexifié suite à la crise financière de 2008, la société de gestion (Management Company) d'un fonds d'investissement peut décentement se positionner comme le Family Officer institutionnel de ce type de véhicule.

Dans ce cadre réglementé, des pays comme la Suisse se voient malheureusement exclus du marché Européen et d'ailleurs la FINMA part à la chasse aux faux conseillers. En un mot, il est nécessaire de remettre toute l'organisation d'un fonds existant ou de futurs projets à plat et de leur donner la substance nécessaire.

La substance signifie d'abord d'agir avec une société de gestion qui peut :

- apporter un processus de sélection des partenaires appropriés,
- coordonner et communiquer avec les tiers (banque, administration centrale, auditeur, avocat, fiduciaire, etc),
- surveiller la délégation (inclus la gestion de portefeuille, l'administration centrale et la distribution),
- surveiller la gestion des risques (risque opérationnel,

risque de marché, risque de liquidité, risque de contrepartie),

- effectuer les rapports réguliers tant au conseil d'administration qu'aux investisseurs et aux régulateurs,
- s'occuper de la gestion du portefeuille et faire le lien avec le comité d'investissement,
- proposer des administrateurs indépendants, et
- assurer les services de distribution en Europe.

De plus, dans un environnement de taux bas, voire négatifs en Europe, les gestionnaires tendent à adopter des stratégies plus diversifiées et plus complexes. La société de gestion n'a donc pas d'autres choix que de se doter en interne de spécialistes afin de pouvoir accepter un nouveau mandat que ce soit sur des actifs tangibles, dans le domaine immobilier, dans les fonds alternatifs de type hedge ou encore dans le Private Equity.

Dans le domaine du « Wealth Management », le Family Officer est le chef d'orchestre de personnes fortunées. Il s'occupe de la consolidation et surtout de traiter tous les aspects liés à la fortune d'une famille ; il dispose du temps et de l'expertise nécessaires en interne et via ses partenaires afin de servir au mieux les intérêts de ses clients.



NOTRE SAVOIR-FAIRE

- **RISQUE** : Surveillance et gestion des risques (opérationnels, de marché, de liquidité, de contrepartie)
- Outils efficaces et conformes pour une meilleure compréhension et gestion des risques
- Politiques de gestion et procédures sur mesure adaptées aux demandes des clients
- Key Risk Indicators personnalisés

→ **GESTION DE PORTEFEUILLE** : Si vous ne disposez pas des autorisations requises pour agir directement en tant que gestionnaire de portefeuille du véhicule, Fuchs Asset Management peut assumer cette responsabilité, vous permettant d'agir en tant que conseiller en placement et/ou membre du comité d'investissement.

Avec notre expertise unique en gestion d'actifs, y compris alternatifs, Fuchs Asset Management peut vous offrir le support de plus de 80 gestionnaires de portefeuille expérimentés, gérant plus de 2'000 clients.

→ GOUVERNANCE, DISTRIBUTION :

- Agir comme société de gestion AIF/UCITS
- Assistance à la sélection des partenaires appropriés (i.e. audit, avocat, conseiller fiscal et administration centrale)
- Coordination et communication
- Surveillance de la délégation (inclus gestion de portefeuille, administration centrale, distribution)
- Rapports aux autorités
- Services de distribution en Europe

NOS SERVICES

FUCHS ASSET MANAGEMENT S.A. («FAM») est une société de gestion indépendante, réglementée par la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Elle opère conformément au Chapitre 15 de la Loi du 17 Décembre 2010 portant sur les organismes de placement collectif ("UCITS") et à la loi du 12 juillet 2013 relative aux gestionnaires de fonds d'investissement alternatifs ("AIFM") => "SuperManCo".

NOS SOLUTIONS : UNE OFFRE CONCRÈTE AUX GESTIONNAIRES D'ACTIFS ET AUX CONSEILLERS EN INVESTISSEMENT

- All-inclusive (risque, gouvernance, distribution, gestion de portefeuille,...)
- Adaptée à chaque stratégie (P/E, R/E, H/F, UCITS)
- Équipe d'experts en gestion de portefeuille (> 80 personnes gèrent plus de 2'000 portefeuilles clients)
- Gestion de portefeuille (front) ou possibilité de déléguer cette fonction à une entité autorisée
- Soutien global au cours de la mise en place et de la vie du véhicule
- Une personne de contact dédiée

Simplement, pour des gérants de petite ou moyenne taille souhaitant se doter d'un véhicule européen onshore – entre-autre pour des questions de passeport – les complexités réglementaires sont simplement insurmontables s'il ne s'entoure pas des bons partenaires. L'idée d'un chef d'orchestre est d'éliminer une grande partie des contraintes que rencontrent ces gérants, pour qu'ils puissent se concentrer sur leur métier et sur ce qu'ils aiment faire, à savoir la gestion des portefeuilles et la relation avec les clients. Tout le reste, ce qui est réputé être compliqué et souvent agaçant est sous-traité. Il vaudra ainsi souvent mieux faire appel à un acteur indépendant et doté du savoir-faire pour accompagner son client dès le début de son projet jusqu'à sa réalisation mais aussi dans le cadre de ses futurs projets.

Ce chef d'orchestre doit disposer non seulement des agréments nécessaires pour offrir ses services pour une large gamme de produits (UCITS, AIFMD) mais aussi pour suivre des stratégies très variées allant du Hedge Funds, au fonds immobiliers ou sur du Private Equity. La concentration sur 4 piliers est essentielle, il ne reste ensuite plus qu'à trouver les bons partenaires :

- Le Portfolio Management intégrant une réelle substance et des personnes qualifiées dans la gestion
- Le Risk Management avec la fonction permanente de gestion des risques vue comme cheville ouvrière du processus
- La Gouvernance
- La Distribution internationale

Les nouvelles directives – AIFMD entre autre - créent certes de nouvelles règles et contraintes, mais il faut ôter l'idée qu'un fonds régulé est trop cher ou trop complexe. Des solutions pour épauler les gérants existent, afin de leur permettre d'ajouter de la plus-value dans leurs stratégies et leur permettre de viser une clientèle internationale de plus en plus regardante sur le type de structures mises à leur disposition. Dans ce contexte, la stratégie du Groupe a été de créer un outil spécialisé autour de ses origines qui sont la gestion de portefeuille (ou la mise à disposition de son expertise pour des gérants) et la supervision du risque, à destination des gérants indépendants suisses.

Vous avez la partition, nous la mettons en musique.

Timothé Fuchs,
CEO Fuchs & Associés



UNE CLEF DU SUCCÈS : LA GOUVERNANCE

Mise au point sur le rôle et l'évolution de la gouvernance en entreprise.

La gouvernance est l'ensemble des règles de fonctionnement d'une structure, que celles-ci soient internes ou externes, écrites ou verbales. Généralement incarnée par le Conseil d'Administration ou le conseil de gérance, elle a pour mission de protéger les détenteurs légitimes de la structure (ses actionnaires) et les parties prenantes telles la société de gestion, le dépositaire, l'administration centrale, etc... Dans les fonds, la première mission de la gouvernance est de protéger les investisseurs.

Tous les aspects de l'activité d'un fonds doivent être appréhendés collectivement et collégialement par le conseil d'administration : gestion financière, suivi des risques et de la conformité, garde des actifs, valorisation et opérations, distribution et marketing, rapports légaux, structuration, etc... Afin d'assurer le bon fonctionnement d'un fonds ou d'une société de gestion, chaque membre de son conseil d'administration doit avoir une ou plusieurs responsabilités bien définies et complémentaires. L'assemblage des compétences au sein du Conseil d'administration répond de la même complexité que le réglage de la course et de l'alésage d'un moteur ancien ou que le réglage de l'injection d'un moteur moderne.

Dans les pays anglo-saxons par exemple, dans lesquels la tradition de gouvernance est bien établie, celle-ci est traditionnellement incarnée par un ou plusieurs membres administrateurs indépendants qui ont également pour mission d'apporter une vision non biaisée et éclairée aux organes de direction.

“L'administrateur indépendant doit aller au-delà du respect des règles. La stratégie, le développement et l'intérêt des investisseurs sont primordiaux.”

*Emmanuel Begat,
Chief Operating Officer*

La gouvernance doit également s'assurer de choses semblant parfois « triviales » comme le fait que le gestionnaire financier dispose des moyens d'atteindre les objectifs stratégiques du fonds dont il est souvent l'initiateur ou que les parties prenantes (dépositaire, administration centrale, société de gestion/AIFM, ...) sont à même de servir le fonds au mieux des intérêts de ses investisseurs. Le respect des ratios, des indicateurs de risque (risques financiers et opérationnels) et des prescriptions applicables n'est qu'une partie de la mission

de supervision du Conseil d'administration. Celle-ci inclut également la surveillance des réseaux de distribution, de la conformité de leurs activités aux prescriptions légales et réglementaires qui leur sont applicables. Par exemple, la supervision doit intégrer le respect des règles en matière de distribution auprès des investisseurs de détail et leur protection (MiFID). La gouvernance a également un rôle crucial en matière d'identification et de gestion des conflits d'intérêts potentiels. Dans certaines circonstances, elle peut

intervenir en tant qu'arbitre entre parties prenantes. La gouvernance devient alors une garante de neutralité, incarnée par des individus irréprochables, tant en ce qui concerne leur comportement que leurs valeurs individuelles. La gouvernance devient un facteur clé de succès lorsque tous les éléments précédents sont réunis et fonctionnent de façon efficace.

Emmanuel Begat,
Chief Operating Officer, MEBS



A FULL AND BALANCED “MEAL” FOR YOUR RETIREMENT?

Coluche said: “With their retirement, the guys have enough dough to have it easy til the end of their days. Except of course if they want to buy something”. Does this quote sound right or wrong to you?

Don’t wait until your actual retirement time to find out about it, and build your own so-called pension scheme “menu” using the different “course” options at your disposal.

For every pension scheme “meal” you can find three different courses:

1. The “state legal pension” or 1st Pillar: This is the pension provided by the government, which is paid to those of you who fulfil the conditions to its entitlement.
2. The “extra-legal pension” or 2nd Pillar: This is the pension resulting from the occupational pension schemes sponsored by your different employers.
3. The “personal pension” or 3rd Pillar: This is your own personal saving plan, which you build directly, independently from your employers.

“STATE LEGAL PENSION” OR 1ST PILLAR:

Staple ingredient, available in increasingly limited quantities. If that is your only course, you will certainly face food deprivation.

The origins of the “legal pension” in Europe dates back to the 19th Century. Its development is at its peak in the 20th Century as life expectancy increases.

*“Don’t wait until
your actual
retirement time
to find out
about it.”*

*Lydia Chenoy,
Actuary, Head
of Employee Benefits*

To fund it Economists and Actuaries of the time devised two systems: The funded (through collective capitalisation) and the pay-as-you-go systems.

In the former system, the pension amount is proportional to the contributions paid during the working life of the pensioner. While this system did exist in the past, it became obsolete due to currency depreciations between 1910 and 1918.

Nowadays in Luxembourg as in France or Germany and Belgium, the “legal pension” funding is based on a pay-as-you-go system: The social contributions paid by the working population are the source of funding for pensions in payments. There is therefore no direct relationship between the amount contributed by the pensioner during his working life and the retirement payments he/she receives.

Such a pay-as-you-go system is doomed to fail as it relies on future demographic trends that are not

controllable. Today’s imbalance between the working population and the pensioners is obvious. The ever growing mass of pensioners and life expectancy is not matched by the size of the working population. The exhaustion of the pension reserves is therefore unavoidable. Without appropriate measures taken by our governments, the “legal pension” could tend towards “nil”. The setting up of a joint funding system through collective capitalisation could prevent a disaster.

“EXTRA-LEGAL PENSION” OR 2ND PILLAR:

Complementary and safe ingredient that can protect its beneficiaries from starvation.

The occupational pension schemes, whether compulsory or voluntary, were created post war to save the state pension.

In France AGIRC (Assurance Générale des Institutions de Retraite des CADRES), was a compulsory scheme launched as a collective initiative with social partners

in 1947. The ARRCO (Association pour le Régime de Retraite Complémentaire des SALARIES) was signed in 1961 as an inter-professional agreement.

In Belgium the first voluntary occupational pension schemes date back to the 1970s. The industry-wide compulsory pension schemes only started in the 1990s. The 2nd pillar for pensioners in Luxembourg was launched at about the same period and the corresponding law was approved in June 1999.

A specific law applicable to independent workers and liberal professionals is being drafted as we speak for Belgium and Luxembourg.

All occupational pension schemes, which were set up by Employers, tend to act as a complement to “legal pension”: The latter is essentially not an acceptable income replacement for managerial staff and senior executives as it is capped.

These schemes are usually funded through group insurances, pension funds, whether local or European, >>>

"This contribution is highly recommended if you have limited faith in the state pension."

Lydia Chenoy,
Actuary, Head
of Employee Benefits

» or book reserves (e.g. in Luxembourg). The funding vehicle is traditionally selected according to the size or the business strategy of the Employer.

To make these pension schemes attractive for the Employer and the Employee alike, there exist a number of tax incentives. Generally the related costs for the Employer are deductible as operational costs. The applicable taxes and withholding charges on paid contributions depend on country specific legislations and double tax agreements between countries concerned.

This means that a good "design" and "funding vehicle" for an occupational pension plan is crucial. So is a regular audit of such a plan.

"PERSONAL PENSION " OR 3RD PILLAR:

This is when you add your own "course" to the pension "meal" (life insurance, savings plan...) because you are still hungry. This contribution, which is the result of your own initiative, is highly recommended if you have limited faith in the state pension ("legal pension" or 1st Pillar) and/or because you cannot afford to rely on the generosity of an Employer (2nd Pillar).

Commonly known for its Pension Savings products, the 3rd Pillar includes also individual life insurance contracts. Such products, widely available, are encouraged by governments aware of the weakness of the 1st Pillar and of the fact that the 2nd Pillar is not open to

all: They offer tax incentives.

These incentives are relatively limited however, require to meet stringent conditions and can undergo changes during the life of the contracts.

The traditional life insurance contract, independent from tax incentives, also allows to constitute a personal pension.

The choice of the provider and the country in which the contract is subscribed to is key. The subscription costs and the safety of the related investment strategy cannot be overlooked.

Luxembourg boasts a highly protective legal framework for such contracts.

So is Coluche's quote right or wrong for you?

You can base your answer on how hungry you are:

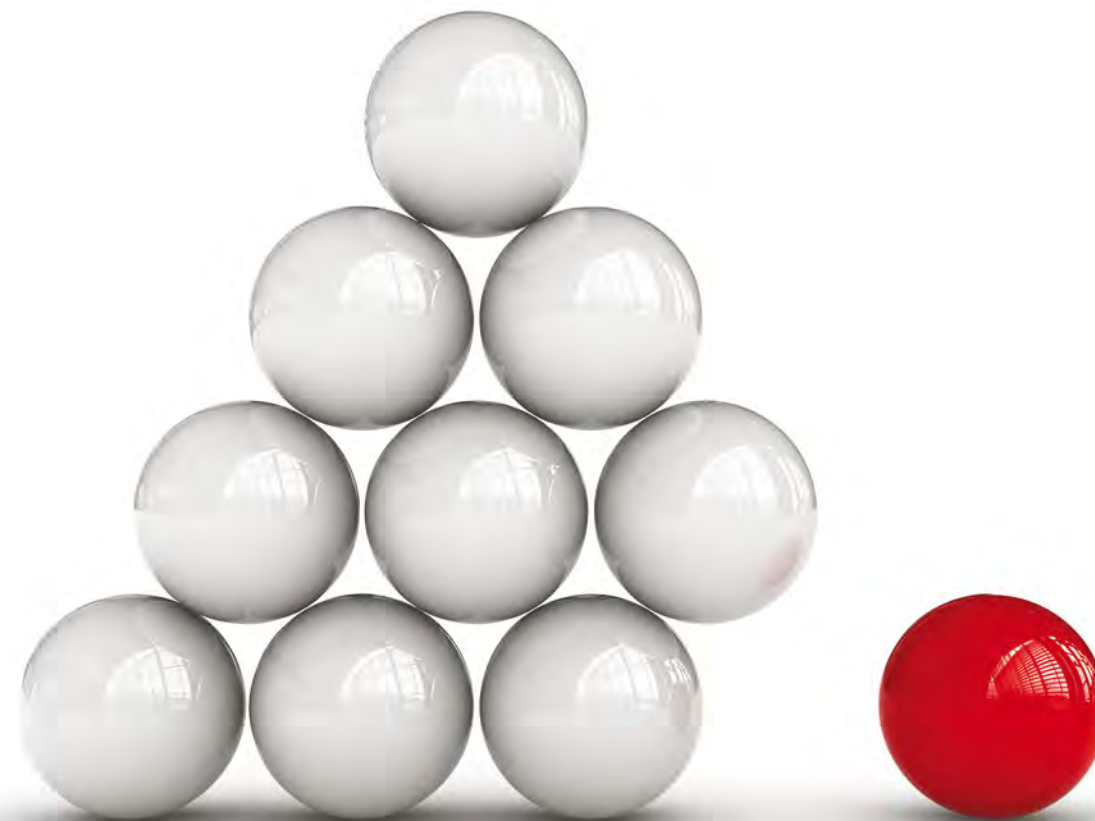
- If a small snack does it for you, you can limit yourself to the state pension (1st Pillar)
- If you are not satiated, then order if possible an extra course: the company pension (2nd Pillar)
- If you are still hungry, go for the dessert as well and consider the most suitable individual saving plan for your needs (3rd Pillar).

Composing your very own "pension scheme" is like moving from a diet meal to a gourmet menu.

Lydia Chenoy

Actuary, Head of Employee Benefits
Fuchs & Insurances S.A.

governance



the key to your success

CF FUND SERVICES

Founded in 2008, CF Fund Services is a human-sized company that evolved with the needs of the investment vehicles market. Focus on their services.

A SUSTAINABLE COMPANY

CF Fund Services provides in Luxembourg all the necessary administration services for the investment vehicles market. The company is led by two partners, Murad Ikhtiar and Maurizio Tonelli in association with two directors Bertrand Gourdain and Pascal Schiltz.

For more than 25 years, BDO Tax & Accounting Luxembourg (Compagnie Fiduciaire Group), the full owner of CF Fund Services, has been accounting and register agent for offshore funds (Cayman Islands, British Virgin Islands, Panama, Curaçao).

CF Fund Services has been founded in 2008 to take over these activities and to tackle the Luxembourg Funds market.

It is regulated by the Luxembourg financial authority and follows the International Standard on Assurance Engagements (ISAE 34-02).

A CLIENT CENTRIC ORGANIZATION

CF Fund Services is a human-sized company that takes care of its clients and of the interests of the investors who trust them. The 22-member team aims to ensure that their clients are fully satisfied.

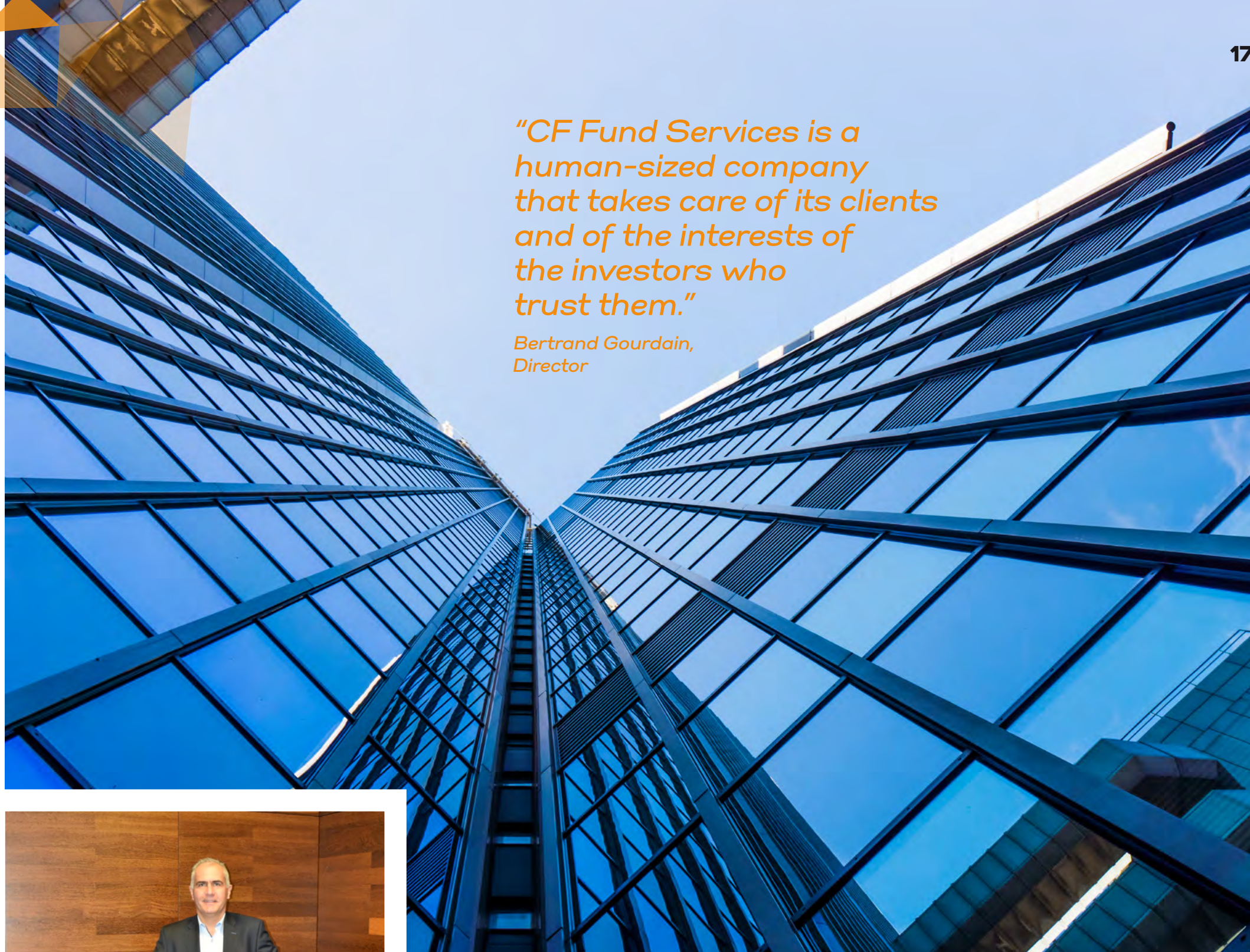
The aims of CF Fund Services are to provide a quick turnaround time and to work efficiently and always in an ethical way.

The sharp quick decision-making ability, the dedicated customer relationship manager and the fact that a senior partner or director is always involved in the crucial steps of the life of the fund are setting the company apart from other financial services providers.



"CF Fund Services is a human-sized company that takes care of its clients and of the interests of the investors who trust them."

*Bertrand Gourdain,
Director*



Murad Ikhtiar is proud of CF Fund Services' growth. The company started as a single client business seven years ago and acts now for over 100 major clients from Switzerland, France and Belgium.

A FULL-SERVICE FIRM

With a wide skillset formed from backgrounds in law, accounting, finance, business administration and risk management, CF Fund Services is able to provide

funds' builders assistance as an administrative and registrar agent, and also handles domiciliation services, client communication, structuration and advisory work.

Thanks to BDO's first-rate experience in corporate and tax law, combined with the team's profound finance and administration experience, CF Fund Services is well placed to help clients administer and set up investment fund vehicles.

»»»





Murad Ikhtiar, Partner



Pascal Schiltz, Director



Bertrand Gourdain, Director

» As a registrar agent, CF Fund Services keeps shareholder registers; it registers and performs transactions including subscriptions, buy-backs, conversions, transfers and distributions; it settles and monitors transactions, and convenes shareholders to AGMs. The risk management team applies anti-money laundering and counter-terrorism (AML) rules and control procedures to all transactions.

As an administrative agent, the group manages accounting for all transactions; portfolio valuations; reconciliation of portfolios with accounting records; checking of investment restrictions; calculation of taxes and levies; calculation and publication of net asset values; liaison with external auditors; preparation of consolidated financial statements with required accounting standards; and preparation of financial and legal reports.

In addition to its work as registrar and administrative agents, CF Fund Services offers domiciliation and client communications support. This encompasses general secretariat, correspondence and administrative management; organising board meetings; holding ordinary and extraordinary shareholder meetings and/or acting as a representative; managing notifications, notices and legal announcements; registering companies; managing

invoices and secure access to confidential data; maintaining, storing and destroying documents; and providing corporate officers and offices as required. On the structuration and advisory side, the group assists clients with the launch of investment vehicles.

CHALLENGES AND PROJECTS

In a constant changing world, the main challenges of CF Fund Services team are in relation with the reconciliation of the client's need with the regulatory amendments and to maintain a consistently high quality of work within these new requirements.

With regard to upcoming projects, the team is now oriented on the Middle East market and will focus on expanding in the region. With Arabic speakers in the team and especially Murad Ikhtiar, founding partner of the company, CF Fund Services already has a clear advantage to reach its goals.

Thanks to its client-oriented approach, the commitment of its team and its impressive client portfolio, CF Fund Services is one of the leading names in regulated investment vehicle administration in Luxembourg.

Bertrand Gourdain, Director

Les fonds multi-actifs flexibles globaux : la solution pour répondre aux défis d'aujourd'hui et de demain ?



Nicolas Deblauwe, Country Head Benelux & Geneva, et Vincent Juvyns, Global Market Strategist. J.P. Morgan Asset Management.

Les taux sont au plus bas !

Malgré la baisse continue de la rémunération des comptes d'épargne, nous observons que leurs encours restent à des niveaux record (257 milliards d'euros en Belgique).* Ceci est paradoxal car le besoin de faire fructifier son capital pour faire face à l'allongement de l'existence n'a jamais été aussi grand. L'inversion de la pyramide des âges constitue en effet un défi majeur pour nos systèmes de pensions légales tandis que les sources traditionnelles de revenus complémentaires, comme l'immobilier ou les obligations, sont aujourd'hui moins rémunératrices. Des solutions d'investissement simples, éprouvées et innovantes existent cependant pour faire fructifier son épargne sur le long terme.

Même si les marchés financiers sont volatiles par nature, les fonds multi-actifs (mixtes) flexibles et globaux

permettent d'augmenter la diversification des portefeuilles tout en ayant pour objectif de générer un rendement attractif sur le long terme. Cependant, un fonds diversifié n'est pas l'autre et la diversification classique entre actions et obligations est aujourd'hui de moins en moins pertinente car la poche d'obligations amortit moins bien les chocs que par le passé, compte tenu de la faiblesse des rendements obligataires. Aujourd'hui, à notre avis, il convient donc d'envisager une diversification globale de ses investissements pour réduire efficacement les risques de marchés et profiter au mieux des

opportunités inhérentes à la globalisation de l'économie. Aujourd'hui, tous les épargnants ont accès à ce type de diversification grâce au développement des fonds diversifiés globaux.

Être capable d'investir globalement requiert une infrastructure et des expertises spécifiques que seuls des gestionnaires d'actifs globaux sont en mesure d'offrir. J.P. Morgan Asset Management dispose d'implantations et de spécialistes partout dans le monde (947 professionnels de l'investissement**), ce qui permet d'exploiter les opportunités dans toutes les classes d'actifs au niveau mondial. Cette expertise globale nous

“ Une bonne diversification est une diversification globale. ”
VINCENT JUVYNS

permet également d'offrir des solutions, innovantes comme les fonds multi-actifs flexibles qui affichent une faible corrélation avec les autres produits d'investissements.

Concrètement, cela veut dire que nous proposons des stratégies multi-actifs flexibles différentes pour des résultats et des objectifs différents. Certaines stratégies mettent l'accent sur les classes d'actifs génératrices de revenus. D'autres visent les classes d'actifs non corrélées avec les investissements traditionnels afin de rechercher la performance absolue, et ce grâce à nos plus fortes convictions macro-économiques. Dans les 2 cas, l'approche flexible vise à générer une performance supérieure à un indice de référence dans diverses conditions de marché.

“ Nous proposons des stratégies multi-actifs flexibles différentes pour des résultats et des objectifs différents. ”

NICOLAS DEBLAUWE

Les fonds diversifiés globaux de J.P. Morgan Asset Management, qu'ils soient thématiques ou axés sur la génération de revenus, sont accessibles aux particuliers belges auprès de la plupart des institutions bancaires et ce, pour des investissements de départ relativement limités. Un dernier conseil cependant, il est important de commencer à investir tôt et de ventiler ses investissements dans le temps pour minimiser encore d'avantage l'impact des mouvements de marchés.

“ Les épargnants sont obligés d'oser de plus en plus, sans quoi ils voient leur pouvoir d'achat s'éroder. ”

NICOLAS DEBLAUWE

Plus d'infos sur : www.jpnam.be/multi-actifs

J.P.Morgan
Asset Management

*Source: Banque nationale de Belgique (BNB) en décembre 2015. **Source: J.P. Morgan Asset Management en septembre 2015. Ce document a été rédigé à des fins promotionnelles et les opinions qu'il contient ne constituent en aucun cas un conseil en vue d'acheter ou de céder un quelconque investissement ou intérêt y afférent. Sauf mention contraire, toutes les données chiffrées, prévisions, opinions, informations sur les tendances des marchés financiers ou techniques et stratégies d'investissement mentionnées dans le présent document sont celles de J.P. Morgan Asset Management à la date de publication du présent document. Elles peuvent être modifiées sans que vous n'en soyez avisé. Aucune certitude n'existe quant à la réalisation des prévisions. Bien que l'intention soit d'atteindre les objectifs d'investissement du ou des produit(s) choisi(s), il ne peut être garanti que ces objectifs seront effectivement atteints. Avant toutes transactions, notamment souscription, rachat, transfert, arbitrage, il est absolument nécessaire pour l'investisseur de prendre connaissance du document d'informations clés pour l'investisseur et du plus récent prospectus complet. Publié par JPMorgan Asset Management (Europe) Société à responsabilité limitée, European Bank & Business Centre, 6 route de Trèves, L-2633 Senningerberg, Grand Duché de Luxembourg, R.C.S. Luxembourg B27900, capital social EUR 10.000.000. 4d03c02a80030dd1

MONTRE CONNECTÉE OU MONTRE MÉCANIQUE...

L'horlogerie suisse a été quelque peu prise de court avec le lancement de l'Apple Watch en 2015. Et certaines marques horlogères ont déjà réagi, comme Tag Heuer ou même Hermès avec une Apple Watch Hermès qui donne une «touch of class» à la connectivité horlogère.

Qui est qui dans ce monde horloger en mutation ? Etes-vous plutôt montre connectée ou montre mécanique ? Montre luxueuse ou montre gadget ? Hermès a-t-il conclu une sorte de pacte du diable en s'associant à Apple ou est-ce plutôt Apple qui s'est associé à Hermès ? Y a-t-il une union possible entre les deux mondes, les deux types de montres ?

En fait, ils sont complémentaires et éloignés tout à la fois. Une montre mécanique est fusionnelle, elle s'inscrit dans la durée ; alors qu'une montre connectée est de la trempe de tout objet connecté : rapidement obsolète, un objet à louer plutôt qu'à posséder. Pour beaucoup, une montre connectée restera un extra, un gadget. Nous sommes certainement dans une dimension différente avec deux modes de vie différents. Je raffolerais d'une montre connectée si j'étais un Geek, alors qu'en tant que grand passionné d'horlogerie, j'aurais des frissons de plaisir à contempler une montre mécanique à grande complication. C'est le summum de l'art horloger face au summum des fonctionnalités de la

connectique. Les deux mondes doivent cependant relever le défi de la miniaturisation.

Hermès et Apple se rejoignent pour la qualité et la pureté intemporelle de leur design. La cohabitation semble donc possible. Par contre, au niveau des réseaux de distribution, c'est le choc des cultures ; alors que dans les deux cas, la lecture de l'heure devient accessoire.

Une montre mécanique incarne le patrimoine, le durable. Réparer une montre connectée ne se fera tout simplement pas, on va l'échanger si elle est encore sous garantie ; c'est le combat de la «société du tout à jeter» contre celle de la préservation du patrimoine horloger ; l'opposition entre le leasing et l'achat. Une montre mécanique, c'est aussi un mouvement : les puristes parlent de «moteur» ; l'électronique c'est le monde du consommable, des Megabites, un cœur sans âme qui ne fait même pas tic-tac. C'est comme comparer un restaurant étoilé à un McDonald's.

Il y a aussi la mystique des vallées horlogères, une quête incessante vouée à l'amélioration des performances du plus petit élément mécanique. Dans les montres connectées, le défi de la Silicon Valley consistera plutôt à

“Une montre mécanique est fusionnelle, elle s'inscrit dans la durée ; alors qu'une montre connectée est de la trempe de tout objet connecté.”

*Pierre-Yves Ausburger,
Consultant senior*

miniaturiser les capacités de stockage, à allonger la durée de fonctionnement entre deux recharges et à étoffer les diverses fonctionnalités.

Une Patek restera iconique pour les générations futures, tandis qu'une Apple Watch restera dans les annales pour le buzz créé à son lancement. C'est l'opposition de la culture du tout à tout instant, de la vitesse de transmission des données à celle de la qualité des matériaux, du travail bien fait. On transmet une montre mécanique à ses descendants alors que la montre connectée restera une belle invention du monde de l'instantané.

Notre plume a certainement déjà fait son choix, à vous de faire le vôtre. Oui j'oubliais, vous pouvez avoir les deux, on n'a pas deux poignets pour rien...

Par contre, les premiers chiffres parlent en faveur d'Apple qui aurait vendu pour 4.5 milliards CHF de montres (soit 11.6 millions d'Apple Watches), en sachant qu'Omega en vend (des mécaniques et à quartz) pour un peu plus de 2 milliards.

Pierre-Yves Augsburger,
Consultant senior, Fuchs & Associés



BESPOKE SERVICES FOR PROFESSIONAL SPORTSMEN/ WOMEN

Our offer is dedicated to football agents and their professional football players. It is unique and quite innovative.

In an era where the regulation of agents and their clients has in many sports, and especially in football, undergone significant scrutiny and changes, Fuchs Family Office's services provide important tools to enhance the career's value of professional footballers to international standards.

We may say that too often successful professional sportsmen/women and footballers still end up (after their active career) in a relatively poor financial situation when compared to the living standard achieved during their professional career. Not only our services enable agents to improve the standard of living of their clients while complying with the prevailing and new climate of transparency but they are furthermore very much articulated on a long-term horizon.

Ensuring that all other (than sporting) goals are fully evaluated and achieved

DIFFERENT NEEDS – MULTIPLE SOLUTIONS

The Fuchs Family Office for sportsmen/women offer services in the fields of:

Asset control/protection	Property advisory
Wealth engineering	Art management
Legal & tax advisory	Philanthropy
Brand & image rights management	High-end concierge service
Insurance services	

In fact the individual needs of a modern sportsman/woman require a meticulous analysis but also - in each case - the adoption of bespoke solutions. This can only be offered by professional experts.

Too often we still see young sports professionals - as they have during their career to concentrate their energy and time on the improvement of their sporting activity- entering the real life unprepared. The role of the Fuchs Family Officers is to support the agent in ensuring that all other (than sporting) goals are fully evaluated and achieved (a detailed mapping will be presented for each footballer in order to ensure as much as possible the durability of each career).

In practice, the Fuchs Family Officer is viewed as a partner of the agent. In doing so he acts to fill the different existing gaps in the sportsman/woman's overall plan while leaving untouched the key roles of the agent, for example in terms of contract negotiation.

Wide-ranging services

"The role of the Fuchs Family Officers is to support the agent in ensuring that all other goals are fully evaluated and achieved."

*Jürgen Dörr
Head of Sports Department*

Fuchs Family Office can for example consolidate the sportsman's bank accounts, for clarifying and offering a better global vision of the financial wealth of the footballer. It may also negotiate the best possible banking fees, or monitor investments. Additional services can be delivered in the field of insurance package not only in terms of career ending injury policies but also taking into account the full range of risks to which young athletes and their families can possibly be exposed to. The Family Officer will ensure that the footballer has adopted tax compliant solutions if and when moving from one country to another and/or if willing to retire abroad.

An important part of the Fuchs Family Office tasks will be to prevent the sportsman/woman from doubtful or high-risk investment offerings or from non-fully compliant wealth structuring schemes. Our experience shows that too often, the entourage being family of friends of a renowned footballer can be seen as an obs-



tacle in his/her professional planning and wealth structuring. Nothing will change.... But "Every man to his own trade!"

We can also offer solutions in the difficult period of a footballer and help to prepare effectively the transitional period from an active sportsman/woman to a semi-retiree.

The key of success for a prosperous conversion is planning as early as possible. Indeed careers in the sporting spotlight can be very exciting but also quite short. Gains are often to quickly spent, the consequence can be a rapid decline of the living standard after just a few years.

In this context one of the goal of the Family Officer is to offer a very decent living standard right after the sporting days are over... This is achieved not only by helping to maximise earnings but also by optimising the sporting heritage (image management...). This is possible when a Family Officer intervenes professionally from the very start of the athlete's career.

Fuchs Family Office is strongly placed to support the agents and their professional football players throughout their careers and well beyond. To trust the best professionals in this field is a requisite into laying the foundations of a successful conversion. We all have to work together on a long-term horizon, this is exactly what Fuchs Family Office can offer you.

An independent and international approach - Fuchs is a family owned financial group with headquarters in Luxembourg and offices in Brussels and Geneva – will surely help the international athletes looking for continuity of services across national boundaries.

So let's start to work together.

Jürgen Dörr,
Head of Sports Department

LUXEMBOURG UNREGULATED FUND: A PRAGMATIC DISRUPTION?

Luxembourg now confirms its progressivism by disrupting its traditionally regulated fund offer with an innovative unregulated alternative investment fund regime – the Reserved AIF (RAIF).



Ingrid has over 15 years expertise in the Luxembourg fund industry, where she advises and assists institutional clients to set-up and operate their investment funds and/or management companies. Prior to joining D.Law in 2013, she spent nearly 14 years in the investment funds industry with the Luxembourg leading law firm, where she concentrated on collective asset management, investment funds (UCITS and alternative funds) and related matters. Ingrid is an active member of several ALFI working groups. She has been a member of the Luxembourg Bar since 1998. Ingrid is fluent in French, English and also speaks German, Italian and Portuguese (Brazil).

A recent publication underlines that many people use too frequently the term “disruption” loosely to invoke the concept of innovation in support of whatever they wish to do¹. Without being polemical and in a nutshell, one may retain that disruptive innovation is the process whereby a new market is created by outsiders and established market leaders are eventually challenged.

It might be too early to state whether the upcoming Luxembourg innovative unregulated AIF is actually disruptive for the Luxembourg fund industry.

Small nation, prospective vision. Luxembourg’s pragmatism is unquestionable when it comes to the fund industry. Luxembourg has, with 3,880 fund structures (14,165 sub-funds) representing € 3.442,080bn with a well-established brand worldwide, been successful in becoming the second largest fund centre worldwide, after the USA.

Luxembourg now confirms its progressivism by disrupting its traditionally regulated fund offer with an innovative unregulated AIF regime adopted by the Luxembourg Parliament on July 14, 2016 – the Reserved AIF (RAIF). By accommodating market demand for an improved regime of the Luxembourg unregulated limited partnership, alongside a new fund displaying the features of existing regulated funds while being non-regulated, Luxembourg is well equipped to further increase its market shares in the world fund market.

Luxembourg’s regulatory burden often highlighted when compared to AIFs setup in offshore jurisdictions will not apply anymore when considering the RAIF: it is not required to seek any authorisation before or after its launch for changes to its structuring or documentation. The absence of ex-ante or ex-post authorisation is key to ensure a speed to market strategy so that offering to investors becomes possible in the blink of an eye. In this respect, no formal registration with supervisory authority is needed contrary to some other jurisdictions such as BVI, Bermuda or Cayman.

The absence of regulatory burden and restrictions regarding investment strategy is particularly appealing for any investment portfolios - including loan originations, and well adapted to tangible asset classes (diamonds, gold, musical instruments, jewellery, art). The RAIF may also be appropriate for global trades such as financing for aircraft, shipping or reinsurance of medical facilities.

Absence of regulation is not a synonym of lack of investors’ protection. Although unregulated, the RAIF offers a multiple layers of investor protection through the requirement to appoint: An authorised AIF manager (AIFM) ensuring compliance with the AIFM law; a Luxembourg established depositary bank acting independently, honestly, fairly, professionally and in the best interest of investors; an independent auditor auditing its financial statements on a yearly basis.

Regarding the role of the depositary bank, investor protection is far stronger than in some offshore jurisdictions where there is not always the requirement to have a depositary bank, or even less so entrusted with the duties to keep safe the assets and to perform ongoing monitoring. Additionally, investors will benefit from strong disclosure requirements including the issue, besides annual reports, of an offering document containing the information necessary for investors to be able to make an informed judgment of the investment proposed to them and related risks. The investors’ protection package also comes with requirements as to risk diversification and advanced risk management processes.

Anticipating the end of private placements (PP) with attractive marketing possibilities. In terms of marketing, the AIFM permits the RAIF to benefit from an easy access to other EU countries through an EU passport. The fact that the AIFM can be located either in Luxembourg or in another EU country and, shortly, in a non-EU country, is certainly key to those currently resorting to PP rules and willing to continue marketing in the EU.

This access is somehow broadened by the fact that, while being dedicated to institutional investors, professionals or otherwise sophisticated investors generally investing at least €125,000, it could be possible that units/shares of a RAIF be distributed indirectly to underlying retail investors under certain conditions.

RAIF Structure: A large choice of options fitting any requirement. In terms of structuring, the RAIF can adopt a corporate or a contractual form, each time with a variable capital and limited liability for investors.

By using a Luxembourg limited partnership form, the RAIF may be more attractive to UK and US investors being used to this type of structure. It indeed offers a strong value option to the offshore segregated portfolio companies or other non-regulated limited partnerships not benefiting from the variable capital and umbrella structure. Moreover, considering tax treatment, the RAIF organised as partnership limited by shares should be eligible for the ‘check the box’ tax treatment as a partnership for US tax purposes. For those concerned by confidentiality, the RAIF under the form of a Luxembourg special limited partnership that allows keeping confidential the identity of the LPs may offer a good option to offshore jurisdictions, often pointed at as opaque tax heaven or not deemed equivalent in terms of rules regarding anti-money laundering and terrorism financing.

By opposition to unregulated LLP, the RAIF may in addition resort to a multi-compartment structure, allowing to create compartments on an as-needed basis without any prior or subsequent regulatory approval. In such umbrella structure, each compartment is segregated from the others, having thereby its own investment policy and strategy without contamination between compartment in case of insolvency or liquidation or other similar event. Each such compartment may in addition have its own portfolio manager/investment adviser/investment committee and may determine its own fee structure.

A word on tax aspects. RAIF’s tax treatment by default is SIF alike (a 0.01% p.a. subscription tax and no withholding tax on distributions) with the possibility to benefit, alternatively, from the SICAR tax regime when dedicated exclusively to investments in risk. Under both regimes, there is no Luxembourg VAT on management, performance and/or investment advisory fees paid in consideration for the management of the RAIF.

What to expect from RAIF. The RAIF is a remarkable multipurpose vehicle in a steady and AAA environment, which can also be created by redomiciliation from existing jurisdictions without loss of legal personality, but only time will tell us whether it actually disrupts the global fund market.

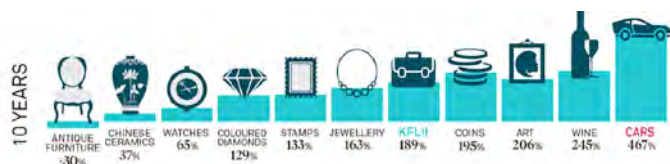
1. “Disruptive Innovation?” by Clayton M. Christensen, Michael Raynor and Rory Mc Donald, Harvard Business Review December 2015.

Ingrid Dubourdieu,
Partner - Avocat à la Cour

LES VOITURES ANCIENNES : UNE CLASSE D'ACTIFS

En 2015, les classic cars ont fait la une des magazines de par leurs prix records lors de grandes ventes aux enchères. Citons la Ferrari 250 GT SWB California Spider, de la Collection Baillon, ayant appartenue à Alain Delon et qui a dépassé toutes les attentes en termes de prix avec un montant de 14.2 millions d'Euro. La hausse s'est aussi emparée des voitures sportives des années 80 avec, en tête, Porsche et Ferrari.

D'après le Knight Frank Luxury Investment Index (cf. graphique), les classic cars ont vu leur prix monter de 467% entre 2006 et 2016. Relevons que Knight Frank parle bien d'asset class dans son tableau.



Nous aimerions tout d'abord apporter une définition du terme classe d'actifs et examiner ensuite si nous pouvons raisonnablement parler de classe d'actifs dans le domaine des voitures anciennes.

DÉFINITION DU TERME CLASSE D'ACTIFS

En finance classique, une classe d'actifs est un ensemble de valeurs présentant des caractéristiques similaires, se comportant de façon cohérente et similaire et étant soumis à des lois et à une régulation stables. Traditionnellement, nous avons en gestion de portefeuille 5 classes d'actifs : les actions, les obligations, le cash, l'immobilier et les matières premières. Une classe

d'actifs est aussi supposée refléter des caractéristiques relativement proches au niveau du couple risk/return. En résumé, nous pourrions aussi classer les actifs en « actifs financiers » et « actifs tangibles ». Les voitures anciennes feraient alors partie des actifs tangibles au même titre que l'immobilier, l'art, etc...

DES INDICES POUR SUIVRE LE PRIX DES VOITURES ANCIENNES...

En finance et en gestion de portefeuille, il est utile de travailler avec des classes d'actifs, afin de mesurer, par exemple, les performances, le risque et la corrélation d'une classe d'actifs par rapport à une autre. Dans cette optique, les indices existants retraçant l'évolution du prix des voitures anciennes, comme par exemple les indices calculés par HAGI, Hagerty, ou K500, permettent de « tracker » la performance des voitures anciennes. Ils laissent supposer que les classic cars représentent bien une classe d'actifs à part entière. Cependant, les lois du marché qui sont d'usage dans ce domaine sont tout sauf unifiées.

UN MARCHÉ RELATIVEMENT PEU TRANSPARENT...

A titre d'exemple, nous pourrions citer les nombreux marchands qui n'affichent pas le prix des voitures qu'ils



"L'historique ou le pedigree peuvent facilement faire varier le prix d'un multiple."

*Pierre-Yves Ausburger,
Consultant senior*

offrent à la vente et se contentent souvent de mettre sur leur site internet P.O.R. (price on request), la transparence étant souvent un mot inconnu dans le secteur. Par contre, il est aussi difficile pour certaines voitures de se faire une réelle idée du prix, l'historique ou encore le pedigree pouvant faire facilement varier le prix d'un multiple. De plus, de nombreuses transactions se font de gré à gré entre acheteurs ou collectionneurs privés. Nous ne voulons pas non plus nous étendre sur le phénomène des faux qui pollue littéralement le secteur.

UN PHÉNOMÈNE DE CYCLE...

Les anciennes voitures sont dans certains cas aussi un phénomène de mode, ou plutôt de génération. Les conducteurs qui avaient 30 ans en 1956 en ont aujourd'hui 90 ; Ils ne roulent plus (ou que très épisodiquement) et les voitures de leur jeunesse tombent progressivement dans l'oubli. La jeune génération de collectionneurs se rabat alors plutôt sur les voitures

sportives des années 70 et 80. Et même au sein d'une marque et d'un modèle... l'hétérogénéité règne ! Prenons comme exemple la Porsche 911 ; il y a eu seulement 17 Porsches 911R alors que chaque année il y a eu plusieurs milliers de 911T !

UNE CLASSE D'ACTIFS ?

Il est probable que les classic cars ne sont pas une classe d'actifs au sens où les financiers l'entendent. Par contre, il est intéressant de pouvoir suivre les tendances des prix avec les différents indices existants et en utilisant habilement Internet et les avis des spécialistes.

En conclusion, nous pourrions aussi dire qu'une voiture ancienne peut être admirée tous les jours et procurer un certain plaisir à son conducteur, alors qu'une action – depuis qu'elle a été dématérialisée – ne procure du plaisir que lorsque son prix monte.

Pierre-Yves Ausburger

Consultant senior, Fuchs & Associés

LUMIÈRE SUR : CATHERINE LHOIR ARTISTE

C'est à une toute autre carrière (le stylisme) que se vouait l'artiste Catherine Lhoir lorsqu'elle est entrée, il y a 25 ans déjà, dans la vie active mais un petit séjour à l'étranger est venu chambouler ses plans de carrière.

COUP DE FOUDRE

Imaginez un peu le tableau : on est en 1991-92, durant 2 années, Catherine Lhoir découvre la beauté de la Nouvelle-Orléans, ses mets épicés, sa population métisée, ses rues multicolores et surtout son ambiance jazzy perceptible à chaque coin de rue.

La musique source d'inspiration depuis 25 ans

Inspirées par la musique, des formes naissent au son des notes et le pinceau dévoile tout le ressenti profond de l'artiste. "C'est un réel coup de foudre avec le jazz, un virus que j'ai contracté et qui est toujours actif" dépeint l'artiste. Ses premières ébauches ne tardent pas à attirer l'attention de la plus importante maison d'édition de La Nouvelle-Orléans et voilà que l'artiste est reconnue très tôt dans le monde artistique, ses peintures sont déclinées en cartes postales et en posters haut de gamme achetés par les locaux mais surtout par les touristes venus du monde entier.

DIVERSITÉ

Catherine Lhoir est reconnue dans le domaine de la peinture et de la sculpture. Depuis 25 ans, elle crée et expose dans le monde entier : USA, Chine, Dubaï, Finlande,

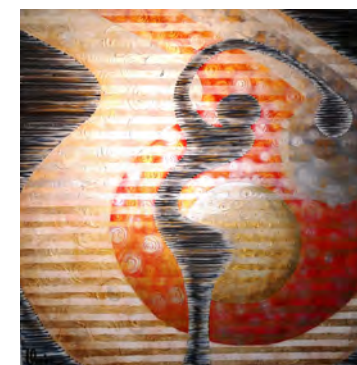


"C'est un réel coup de foudre avec le jazz, un virus que j'ai contracté et qui est toujours actif."

Catherine Lhoir

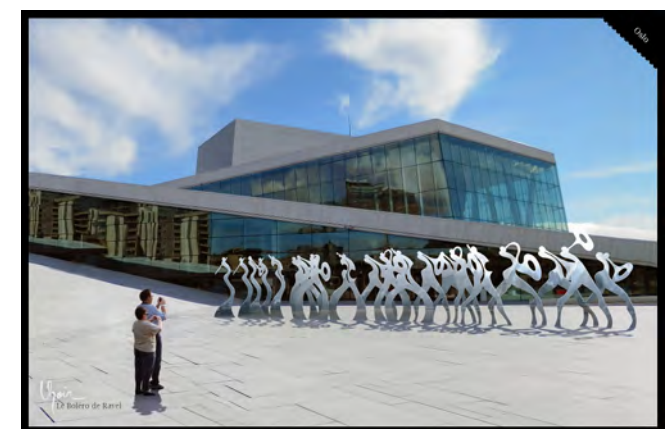


Luxembourg, Irlande, France, Suède, Danemark... Peintures, sculptures, design, émaux de Longwy... La diversité de ses œuvres, aux arabesques raffinées, résulte du musicien qu'elle écoute et (ré) interprète dans ses créations.



Créatrice d'âme dans un espace donné

Dans le cadre de l'exposition itinérante "Jazz in the Garden" ses 14 sculptures en acier rouillé sont exposées alternativement dans un pays puis dans l'autre, les jardins, les cours de châteaux et d'hôtels, les clubs de golf, lors de festivals de musique... Les sculptures métalliques accompagnent la flânerie du promeneur solitaire. Calamine, rouille et oxydations aléatoires sont autant de couleurs diverses qui, spontanément, viennent donner à la pièce d'art son évolution personnelle. Catherine aime également peindre en



direct, entourée du public, cela lui permet de sensibiliser la jeunesse. La diversité de la musique amène la diversité dans la création. Son inspiration est infinie ! Bien sûr d'autres musiques (notamment la musique classique) l'inspirent aussi, mais comme le dit l'artiste « Le jazz est pour moi plus complexe, il représente la palette de tous les sentiments humains : joie, souffrance, folie, équilibre, haine, amour... mais il sublime les émotions et c'est cela que je traduis à travers toutes mes œuvres... »

DÉCOUVRIR L'ARTISTE

Si vous vous rendez à Arlon, prenez rendez-vous pour visiter son grand atelier contemporain, vous y découvrirez plus de 25 ans de création artistique... Pour les autres, vous pouvez découvrir ses œuvres au Grand-Duché devant le conservatoire de Luxembourg à Merl ou encore devant l'hôtel thermal de Mondorf-les-Bains. D'autres sculptures ont trouvé leur écrin définitif à Esch-sur-Alzette (bibliothèque municipale), dans les jardins du château de Wiltz, à Steinfort, ... mais également à l'étranger dans de nombreux jardins et parcs pour le plaisir de particuliers esthètes.

L'actualité de Catherine Lhoir c'est l'exposition "Golf is an Art" composée de 9 peintures et de 9 sculptures centrées sur les postures et attitudes des golfeurs dans la pratique de leur sport. Cette exposition voyage depuis 2015 et ce jusqu'en 2018 dans divers clubs de golf prestigieux du monde entier (www.lhoir.eu/golf-is-an-art).

Nathalie Fratter,
Executive assistant, Fuchs & Associés



EFG BANK, UNE BANQUE PAS COMME LES AUTRES

Lors d'un entretien privilégié, Jean-Nicolas Braun nous partage sa vision sur les projets d'EFG Bank Luxembourg et sur ce qui fait sa particularité dans le monde des banques privées.

L'ACTUALITÉ D'EFG BANK (LUXEMBOURG) S.A. EST-ELLE TRÈS FÉCONDE CES DERNIÈRES SEMAINES ?

Oui effectivement, le groupe est en train de réaliser deux acquisitions, la première au niveau mondial en rachetant BSI Group et l'autre, localement, avec le rachat de UBI Banca, ce qui fait entrer EFG Bank (Luxembourg) S.A. dans le top 5 des banques privées en Suisse. À Luxembourg, nous allons plus que doubler notre taille.

VOUS ÊTES UNE BANQUE PRIVÉE, MAIS VOUS VOUS DÉVELOPPEZ SUR LE SEGMENT INSTITUTIONNEL ?

C'est exact ! Dans notre ADN, nous sommes une banque privée, nous sommes tournés vers le service de qualité et l'excellence. Tous nos banquiers sont des entrepreneurs, il ne faut pas oublier que EFG Bank (Luxembourg) S.A. a été créée par et pour des entrepreneurs. Si je prends l'exemple des fonds d'investissements, nous les avons d'abord développés pour notre

clientèle existante, mais depuis 2 ans, nous développons de manière plus stratégique l'offre d'ingénierie de fonds pour notre clientèle UHNWI et tiers gérants.

C'EST UN DOMAINE QUI A CERTES LE VENT EN POUPE, POUVONS-NOUS LE QUALIFIER DE "FORTEMENT CONCURRENTIEL" ?

C'est le moins que l'on puisse dire ! Toutefois, nous essayons d'appréhender le marché autrement. Nous nous spécialisons sur des fonds ayant une taille « médiane », ainsi nous ne sommes pas en concurrence direct avec les « grands acteurs » de la place. Notre équipe est ultra spécialisée et offre un service sur-mesure. Les initiateurs de fonds rencontrent dès le premier rendez-vous toute l'équipe et ils ont un accès direct au management. Ceci nous permet d'avoir une relation privilégiée avec les initiateurs de fonds et d'être de véritables partenaires. La taille de notre équipe nous permet également d'être très réactifs et accessibles à tout moment.

"EFG Bank a été créée par et pour des entrepreneurs."

*Jean-Nicolas Braun,
Managing Director Head of Asset
Structuring, UHNWI and IAM Desk*

EFG BANK (LUXEMBOURG) S.A. DEVIENDRA-T-ELLE UN ACTEUR FUTUR ET INCONTOURNABLE DE L'INDUSTRIE DES FONDS ?

Pas du tout, cela n'est pas notre objectif. Par contre, nous souhaitons devenir une référence pour certains types de fonds, comme les fonds alternatifs investissant dans des domaines comme l'immobilier, les voitures, l'art, les diamants et d'autres classes d'actifs... Les investissements des fonds dont nous nous occupons sont dans le monde entier, et dans toutes les classes d'actifs alternatives. Avec l'acquisition de BSI, nous avons aujourd'hui l'opportunité d'offrir la palette complète des fonds. Pour résumer, EFG Bank (Luxembourg) S.A. place les standards de la banque privée au service des institutionnels dans le domaine des fonds.

Jean-Nicolas Braun,
Managing Director Head of Asset Structuring,
UHNWI and IAM Desk chez EFG
(Luxembourg) SA



PRIVATE EQUITY
FOR THE INDIVIDUAL INVESTOR:

UNLOCKING A GROWING OPPORTUNITY

Private Equity (PE) as an asset class has (re)entered a Golden Age, having weathered the 2008-2009 crisis successfully, with Assets under Management (AuM), now standing close to \$4 trillion globally, thus surpassing the size of AuM in the Hedge Fund industry*.

* Deloitte analysis - 2016

This positive trend is supported by:

- The PE industry's long term outperformance of public markets (annual IRR of 10% + net of fees), combined with lower relative volatility and de-correlation from the stock markets.
- The low-interest rate environment that forces investors in traditional asset classes to look further afield and helps LBO managers leverage their investments.

Looking more closely at the PE industry, the rise of Family Offices as a new breed of investors is a trend that cannot go unnoticed: In July 2015 a Forbes article titled "Individual Investors and Family offices are The Rising Power in Private Equity" illustrated this fact.

This is particularly true of Single Family Offices (SFOs): In the US 70% of them maintain allocations between 10% and 20% to PE, while another 20% of SFOs are putting 20% or more of their portfolios into PE (according to a survey mentioned by Alan Rus Prince). Closely related to this, is the trend of growing investment outside traditional fund structures, namely co-investment, direct investment and separate accounts.

Especially for the wealthiest among investors, investing directly in companies or via Club Deals is increasingly

important, but this remains a very exclusive privilege of those with the ability to put several (tens of) millions of dollars in a single investment.

But accessing PE can still seem a challenge for the less wealthy investor given the:

- Relatively high minimum entry ticket
- Proprietary nature of PE that remains a cottage industry with a multitude of investing stages, investment types that are not widely available to the public
- Lack of liquidity with long lock up periods (up to 10 years typically) and the lack of yield
- High cost structure with a traditional "2-20" fee model, which can be seen as a deterrent.

Yet there are increasingly numerous solutions available to the High Net Worth Investor keen to diversify into PE:

- These range from the long established funds of funds (so called Feeder Funds).
- The offering includes allocations to secondary funds as an alternative way to get into PE with shorter lock up periods and real asset-based specialists vehicles (e.g. pharmaceutical royalties) that can generate recurring yield to the investor.
- Some PE managers are also increasingly creative to

"Investing directly in companies is increasingly important, but this remains a very exclusive privilege of those with the ability to put several millions of dollars in a single investment."

Rajaa Mekouar, Head of Private Equity & Advisory

ensure faster distributions and strive to break away from the traditional fee models for their investors.

- The latter also innovate in terms of cash drawdowns to minimise its effect on IRR.

The attractiveness of PE is further facilitated by the fact that specific segments are showing unprecedented growth opportunities, including:

- Secondaries are increasingly attractive for investors seeking liquidity and discounts in this segment are now at "fair" levels.
- Emerging Markets, recently battered on the stock markets, allow attractive entry valuations and therefore higher relative returns in PE as consumption of the middle classes remains unabated
- European Venture Capital, where competition is less stiff than in the US but Tech entrepreneurs are of top quality across a number of hotspots from Berlin to London. Even in Luxembourg, FinTech for example, is a very dynamic area with considerable opportunities for the investor.

What remains critical for the individual investor to have a successful experience in PE is to have the right access and canvas of analysis to:

- Rightly evaluate his/her appetite for diversification

and potentially higher returns in exchange for longer term commitment

- Detail his allocation preferences in terms of investment stages and geographies
- Analyse the PE fee structure and its long term impact on the return.

Last but not least having a trust-based relationship with the PE manager is paramount to facilitate a successful investment experience, as PE remains an industry of people for people. This means that for the profane investor, seeking professional advice is a great starting point.

PE is a new area of expertise at Fuchs Group: We are developing a range of solutions for clients and the individual investor interested in diversification into the asset class. To this effect we emphasise our ability to access qualified and proprietary deal flow, whether it is to invest in funds, direct opportunities or diversified vehicles. This was built on years of experience as trusted PE investors and advisers.

Rajaa Mekouar

Head of Private Equity & Advisory
Fuchs & Associés

"Many financial institutions have stopped looking at disruptive start-ups as competitors to be kept at bay but rather as potential partners."

Tom Theobald,
Deputy CEO



LUXEMBOURG: WHERE FIN MEETS TECH

As the first financial place in Europe, Luxembourg seems to be the ideal environment for finance to meet technologies.

Time and again over the course of the last year, the "Uberization" of the financial industry and the replacement of established financial institutions by disruptive players has been predicted. While it is true that banking, and the financial industry more generally, are undergoing profound changes, it is unlikely that the financial industry will experience the kind of disruption that we have witnessed in the taxi industry with Uber or in the hotel industry with the likes of Airbnb.

Dealing with other people's money is not quite the same as taking them from point A to B or hosting them for a night or two. The financial services industry is very complex and highly regulated. Established institutions have accumulated a deep pool of expertise, including in regulatory and compliance matters, and have built a vast network of customers.

Over the course of the last year, many financial institutions have stopped looking at disruptive start-ups as competitors to be kept at bay but rather as potential partners with whom they have an interest in cooperating to provide more convenient solutions to their customers, possibly at a lower price. Cooperation will become ever more important going forward.

Luxembourg provides a perfect environment for Fin and Tech to meet.

Home to the number 1 financial centre in the Eurozone, and second in the EU after London, Luxembourg is an ideal location for FinTech companies to develop, test and market their solutions on an EU-wide basis.

Luxembourg's financial sector regulator is responsive

and open to innovation – and has a dedicated FinTech team. Not only was the CSSF the first European regulator to acknowledge and issue a statement on virtual currencies more than 2 years ago, last year it granted Europe's first payment institution license to a virtual currency operator and only a few months ago, BitStamp, one of the world's leading bitcoin exchanges, became the first fully EU-licensed and regulated bitcoin exchange in Europe. We are already a major hub for pan-European payment services, with global players like PayPal, Rakuten or Amazon Payments serving their EU clients from Luxembourg.

The existing environment will be further strengthened by the forthcoming launch of the Luxembourg House of Financial Technology, or LHoFT.

The LHoFT will be a one-stop-shop for a vibrant Fintech community, be it entrepreneurs keen to base themselves in Luxembourg to conquer the European market, innovation-hungry financial institutions, or investors. The LHoFT will federate and connect FinTech actors and resources, strengthen collaboration, including at research level, and focus on issues that are of direct relevance to the Luxembourg financial industry, such as for example RegTech. The LHoFT will also double as powerful platform for identifying new trends and business opportunities.

For Luxembourg and its financial centre, the future is digital.

Tom Theobald
Deputy CEO
Luxembourg for Finance

BLUE HORIZONS PARTNERS : COMMENT GARDER LA MAÎTRISE DE SON INDÉPENDANCE QUAND ON EST GÉRANT DE FORTUNE EN SUISSE ?

“Une des difficultés majeures pour délivrer un service de qualité est de s’adapter aux situations très variables des sociétés de gestion.”

Lionel Pasteur,
CEO

Au travers de ses partenaires, Blue Horizons Partners offre une gamme complète de service pour les Wealth Managers. Tous les besoins en termes d’asset management, de réglementation et d’organisation sont couverts.

Un véritable cataclysme s’est abattu sur le monde paisible de la gestion indépendante en Suisse, transformant un paysage verdoyant et sans nuages en un terrain escarpé et hyper compétitif. Le secret bancaire profondément ancré dans les valeurs suisses a été balayé par des accords internationaux avec des implications réglementaires irréfutables. À tout cela se sont ajoutées des conditions de marché extrêmement difficiles, amplifiées par une hausse sans précédent du franc suisse.

GENÈSE D’UN GRAND PROJET...

Le nouveau paradigme a contraint une refonte des plans d’affaires chez de nombreux gérants de fortune en Suisse. Ne pouvant plus servir correctement leur clientèle sans brader leur indépendance, ils ont rapidement commencé à chercher comment s’entourer de compétences externes. Toutefois, la place financière n’était pas préparée à ces changements et les entreprises spécialisées, indépendantes et susceptibles de les aider font gravement défaut. Parmi les quelques acteurs de qualité très sollicités se trouvent trois sociétés basées à Genève qui ont décidé début 2016 de coordonner leurs compétences en réunissant leurs forces au travers d’une entité, Blue Horizons Partners. Ce nouveau groupe dispose d’une palette de prestations s’étendant du conseil en investissement au compliance

en passant par de l’infrastructure IT et de l’audit spécialisé.

PARTENARIAT ÉLARGI...

Rapidement, d’autres entreprises suisses et européennes sont venues se rallier à cette aventure en apportant des expertises complémentaires dans des domaines de niches tels que les applications informatiques, la planification fiscale, le droit financier, les assurances, la comptabilité, la création de solutions conformes à la législation européenne, les fonds de placement dédiés ou encore le conseil immobilier. Aujourd’hui, Blue Horizons Partners et ses partenaires externes proposent l’offre dédiée aux Gérants de Fortune Indépendants de loin la plus complète du marché suisse en regroupant plus d’une centaine de spécialistes.

UNE OFFRE SUR MESURE

Une des difficultés majeures pour délivrer un service de qualité est de s’adapter aux situations très variables des sociétés de gestion, car elles ont chacune leur propre approche clientèle et des empreintes de gestion très personnelles.

C’est pourquoi Blue Horizons Partners commence par effectuer une revue stratégique et organisationnelle chez ses clients avant de leur fournir des services. Le concept proposé étant modulaire et fonctionnant en architecture ouverte, les clients décident des prestations à souscrire et de leur degré d’intégration. Par

exemple, ils peuvent chercher à ne bénéficier que d’un support pour leur gestion advisory et une mise à niveau de leur Compliance. Mais ils peuvent aussi décider d’externaliser l’ensemble des compétences de Chief Investment Officer, de gestion du parc informatique et de Responsable Compliance.

DE NOUVEAUX ENTREPRENEURS...

Le monde des gérants de fortune suisses ne va pas disparaître, il est simplement en pleine mutation. Le recentrage des activités et des marchés dans les banques crée une nouvelle vague de gérants souhaitant devenir indépendants, loin des conflits d’intérêts de leurs employeurs comme l’ont fait leurs prédécesseurs.

Les barrières à l’entrée avec la nouvelle donne réglementaire seront difficilement franchissables sans l’aide de sociétés comme Blue Horizons Partners capables de les guider lors de leurs premiers pas.

BH Blue Horizons
PARTNERS

MORE INFORMATION

Lionel Pasteur

CEO de Blue Horizons Partners

T.: + 41 22 736 32 00

lpa@bh-partners.com

www.bh-partners.com



ASSOCIATION LUXEMBOURGEOISE DES PROFESSIONNELS DU PATRIMOINE A.S.B.L. (ALPP)

Alors que la gestion du patrimoine peut être complexe, l'ALPP propose des conseils adaptés à chacun. Présentation de l'association luxembourgeoise.

L'ALPP a été créée en 1998 à Luxembourg et est une association sans but lucratif. Elle compte parmi ses membres une centaine de sociétés pour la plupart indépendantes établies au Luxembourg et à l'étranger et dont les activités couvrent l'ensemble des services liés aux intérêts financiers et patrimoniaux d'une clientèle internationale composée à la fois de particuliers et d'institutionnels.

Voici quelques exemples des activités représentées au sein des membres : conseil en investissement, gestion de patrimoine, achat et vente de titres, domiciliation et administration de sociétés, fonds communs de placement, assurance-vie.

Les professionnels réunis au sein de l'ALPP sont pour la plupart des spécialistes confirmés. Ils sont là pour répondre de façon précise aux attentes des clients en fonction de leur situation spécifique. Toute société faisant partie de l'ALPP est soumise aux règles de fonctionnement et aux contrôles internes et externes de la CSSF. Ainsi le client est assuré d'un service de qualité avec une réelle garantie de sécurité et de confidentialité.

Les membres de l'Association sont des entreprises à taille humaine, proches des préoccupations des clients. Leur indépendance leur permet de donner des conseils en toute neutralité et objectivité. Le rôle de l'ALPP est aussi d'orienter vers une diversité exceptionnelle de spécialistes qualifiés pour permettre aux clients de bénéficier d'un conseil performant et adapté, ceci en fonction leurs attentes.

L'ALPP a pour but, à l'exclusion de toute activité commerciale, la protection et le développement des intérêts professionnels, l'étude de problématiques intéressant ses membres, ainsi que l'amélioration des services offerts à la clientèle. A ces fins, l'ALPP cherchera notamment à :

- établir un contact permanent entre les membres et resserrer les liens entre leurs représentants de manière à faciliter l'examen de toutes les questions pouvant intéresser leur activité
- étudier les questions juridiques, fiscales, administratives, techniques, financières et sociales ; afin de remplir cette mission, elle collecte et agrège des données statistiques reçues de ses membres
- représenter ses membres auprès de toutes institutions publiques et privées, tant nationales qu'internationales
- informer ses membres sur les problématiques et domaines intéressant la profession
- être le représentant de ses membres dans le dialogue social du secteur
- entamer et réaliser des actions de relations publiques et promouvoir le secteur de la gestion de patrimoine au Luxembourg
- adopter des règles de conduite et de déontologie applicables à la profession.

DEVENIR MEMBRE

L'adhésion à l'ALPP vous confère l'avantage de travailler côte à côte avec vos pairs.

En nous rejoignant, vous deviendrez dès lors un membre actif de notre communauté.

La demande doit être adressée à l'ALPP par écrit au secrétariat général et elle sera ensuite décidée par le Conseil d'Administration de l'Association. Votre demande d'adhésion devra également inclure certains documents statutaires propres à votre société.

Afin de pouvoir vous recontacter dans les plus brefs délais, veuillez consulter notre site internet www.alpp.lu afin de nous soumettre le formulaire requis ou de nous poser vos éventuelles questions.

VENTES LOCATIONS GÉRANCE/GESTION



L'AGENCE IMMOBILIÈRE FRIEDRICH EST DEPUIS 20 ANS SUR LE MARCHÉ IMMOBILIER LUXEMBOURGEOIS. L'AGENCE S'OCCUPE DE LA GESTION IMMOBILIÈRE DE TOUT GENRE D'IMMEUBLES (RÉSIDENTIELS, BUREAUX, COMMERCE), DE LA GESTION LOCATIVE, DE LA LOCATION (RÉSIDENTIELLES, BUREAUX, COMMERCE) AINSI QUE DE LA VENTE.

L'agence est située en plein centre-ville dans la zone piétonne.



Recrutement de personnel de maison au Luxembourg

Conciergerie privée «made in Luxembourg» avec une spécialité dans le recrutement de personnel de maison (nanny, gouvernante, femme de ménage, gardien, majordome, etc).



T.: 27.29.08.38
GSM: 621.231.660

info@privilege-services.lu
www.privilege-services.lu