

Créer un asset manager qui

Compte-titres, retraite supplémentaire d'entreprises, Luxembourg et asset management sont à l'ordre du jour du groupe Apicil. Rencontre avec Renaud Célié, directeur général adjoint pôle finance et performance, en charge de l'épargne et des services financiers.

Investissement Conseils : Pouvez-vous nous donner quelques chiffres sur le groupe Apicil après vos diverses opérations de croissance externe ?

Renaud Célié : Les chiffres clés d'Apicil en assurances de personnes sont les suivants : notre collecte annuelle brute est de 2,3 milliards d'euros et le total de nos actifs représente près de 14 milliards d'euros.

Concernant l'épargne seule, la collecte est de 1,1 milliard et plus de 10 milliards d'encours. Ces chiffres résultent effectivement d'une dynamique de croissance au cours des dernières années (croissance externe ciblée), mais aussi d'un développement organique bien au-delà du marché, dans tous nos métiers.

Parallèlement, notons que plusieurs mutuelles affinitaires, comme MBTP Sud-Est et Nord ou encore MIEL, ont rejoint le groupe Apicil.

Enfin, on peut signaler qu'au-delà du développement, nous avons diversifié nos activités, nos réseaux et notre offre aux clients. Par exemple, nous avons à présent un taux d'unités de comptes (UC) qui dépasse 40 %.

Peut-on rappeler sommairement votre organisation ?

R.C. : L'épargne Apicil est distribuée via nos réseaux internes et nos partenaires externes.

Nos réseaux internes s'organisent autour de Gresham Banque Privée, qui compte cent-vingt conseillers salariés, ainsi qu'une direction de la distribution interne, Apicil ayant pour vocation le conseil à distance. Cet axe de distribution représente environ 450 millions d'euros de collecte en 2016.

Nos partenaires externes, animés via la marque Intencial Patrimoine pour les CGPI et directement via la marque Api-



Renaud Célié, directeur général adjoint pôle finance et performance, en charge de l'épargne et des services financiers d'Apicil.

“ Au-delà du développement, nous avons diversifié nos activités, nos réseaux et notre offre aux clients. Par exemple, nous avons à présent un taux d'unités de comptes qui dépasse 40 % . ”

cil pour certains grands comptes, représentent une collecte d'environ 650 millions d'euros en 2016. Ils disposent d'une organisation qui leur est intégralement dédiée pour leur apporter l'animation, le service et l'offre correspondant à leurs besoins.

Si nous zoomions sur Intencial Patrimoine, la marque des CGPI ?

R.C. : Avec plus de mille partenaires, Intencial Patrimoine [née en septembre 2016 de la fusion de deux plates-formes d'Apicil, Skandia et Courtage & Systèmes, nldr] pèse plus de la moitié de la collecte d'épargne. C'est un axe essentiel de développement pour le groupe qui compte un taux d'UC sur les partenaires de plus de 50 %. Romain Chevalier dirige le développement des réseaux externes, et donc de la

marque Intencial, avec beaucoup de dynamisme et de savoir-faire.

Pour les CGPI quels sont les contrats proposés ?

R.C. : L'offre d'Intencial Patrimoine s'articule autour de trois offres majeures : des contrats sous supervision luxembourgeoise (vie, capi personnes physiques, capi personnes morales, participation aux bénéfices différée, entre autres) portés par Apicil Life, des contrats d'assurance-vie de droit français, portés par Apicil Assurances, éligibles à la souscription via signature électronique, et des solutions compte-titres adaptées pour une clientèle de particuliers et pour la gestion de trésorerie de personnes morales.

L'ensemble de cette offre est doté d'un large éventail de fonds, qui couvrent l'intégralité des classes d'actifs. Nous sommes, par exemple, très actifs sur les référencements de solutions immobilières, de fonds structurés et de CLN (Credit Linked Note).

pèsera 14 Md€

Peut-on dévoiler quelques nouveautés produits ?

R.C. Nous avons développé une nouvelle approche du fonds en euros, pour lui permettre de délivrer plus de performance, en contrepartie d'une prise de risque très limitée. Cette idée se matérialise via le fonds Apicil Euroflex, dont l'objectif est de prendre le relais du fonds euros traditionnel, dont les performances sont de plus en plus faibles pour l'ensemble des acteurs du marché. Notre volonté est d'insister dans cette zone qui se situe entre le tout garantie (fonds en euros traditionnel) et le zéro garantie (fonds en UC) pour développer à l'avenir d'autres alternatives pour accompagner les épargnants dans la prise de risque progressive. Aussi, nous référençons sur nos contrats de droits français une unité de compte de capital-investissement, pour permettre à nos clients de diversifier leur épargne vers l'économie réelle. Enfin, nous disposons de deux atouts forts pour gérer de la trésorerie stable de personnes morales, via une offre compte-titres spécifique et via une offre de contrat de capitalisation sous supervision luxembourgeoise.

Allez-vous développer auprès des CGPI les contrats d'entreprises ?

R.C. Le groupe Apicil est légitime et a un savoir-faire sur ce métier. L'épargne-retraite constitue un axe stratégique important, et nous souhaitons développer un ensemble d'offres et de services adapté aux exigences de nos partenaires conseillers en gestion de patrimoine indépendants.

Avez-vous encore d'autres projets ?

R.C. Oui, le regroupement des moyens alloués à l'asset management et à la banque. Notre volonté est de créer un asset manager qui pèsera 14 milliards d'euros et regroupera les activités sur lesquelles nous opérons avec succès : la gestion des portefeuilles des assureurs, la gestion sous mandat et la gestion d'une gamme d'OPCVM. Notre filiale Gresham AM sera la base de regroupement de tout l'asset management d'Apicil. En ce qui concerne la banque, elle aura la tâche de développer l'activité compte-titres déjà évoquée, mais aussi les opérations sur unités de comptes pour les assureurs du groupe – c'est un challenge important car aujourd'hui, sur l'ensemble du groupe, le taux d'UC s'élève déjà à environ 40 % –, et enfin, à partir

“ Notre volonté est de créer un asset manager qui regroupera les activités sur lesquelles nous opérons avec succès [...]. Notre filiale Gresham AM sera la base de regroupement de tout l'asset management d'Apicil. ”

de 2018, le développement d'une offre de crédits adossés qui reste à construire.

Et pour les services ?

R.C. C'est indispensable. Les services sont un élément clé de différenciation et de valeur ajoutée. A ce titre, nous réalisons de gros investissements en matière de digitalisation pour proposer à nos partenaires des outils qui leur permettent d'optimiser leurs relations avec leurs clients et avec nous. La quasi-totalité des opérations de gestion sont désormais disponibles en mode proposition avec signature électronique par le client final. Par ailleurs, notre prise de participation dans la FinTech FundShop témoigne de notre volonté d'être un acteur de la transformation de nos métiers.

Peut-on rappeler l'organisation commerciale dédiée aux CGPI ?

R.C. Nous disposons de huit interlocuteurs commerciaux, d'une équipe de chargés de relations opérationnels au siège et d'une équipe marketing opérationnelle 100 % dédiée aux partenaires indépendants, sous la responsabilité de Romain Chevalier, directeur du développement des réseaux externes pour le groupe.

Que vous a apporté le dernier salon Patrimonia ?

R.C. Tout d'abord le plaisir d'échanger avec nos partenaires CGP, nos partenaires Asset Managers et nos compétiteurs. Le marché évolue, et nous sommes ravis d'y contribuer par nos initiatives. Cela nous a également permis de bien positionner notre nouveau fonds en euros Apicil Euroflex, ainsi que notre offre de capital-investissement en assurance-vie, accessible dès 5 000 euros !

Comme de nombreux assureurs, exigez-vous un versement d'au moins 30% en UC pour pouvoir souscrire ou reverser sur votre fonds en euros ?

R.C. Oui, en effet, cependant il peut y avoir des exceptions. Ainsi, nous voulons bien traiter les majeurs protégés et dans ce cas nous acceptons 100 % sur le fonds en euros, c'est une procédure dérogatoire. Le fonds euros Apicil doit rester – et restera – parmi les meilleurs du marché.

■ Propos recueillis par Bernard Le Court