

Laboratoire d'innovations

Oradéa Vie, filiale de Sogécap, se consacre entièrement aux partenariats : plates-formes et groupements de CGPI, courtiers-grossistes, banques privées, prescripteurs en crédits... Investissement Conseils s'est entretenu avec Marc Duval, président-directeur général d'Oradéa Vie et directeur général délégué de Sogécap, la maison mère d'Oradéa Vie.

Investissement Conseils : Depuis mi-2015, date de notre précédente interview, où en êtes-vous ?

Marc Duval : En 2015, nous vous avons présenté le plan de développement stratégique d'Oradéa Vie selon trois axes :

recenter notre démarche vers les plates-formes CGPI, accélérer le développement sur les banques privées et nous engager dans la prévoyance.

Ce plan ambitieux repose toujours sur ces trois axes, avec comme exigence la recherche permanente de solutions innovantes : si Oradéa Vie est devenu pleinement un relais de croissance pour notre groupe, il est essentiel qu'il conserve son rôle historique de laboratoire d'innovations.

Suite à la définition de vos trois axes de développement, avez-vous lancé de nouveaux contrats ?

M.D. Concernant le renforcement de notre positionnement auprès des groupements de CGPI et des plates-formes de distribution, nous sommes plus que jamais dans une logique de coconstruction avec nos partenaires : nous souhaitons tirer parti de leur savoir-faire en matière de distribution, en leur apportant des solutions innovantes répondant aux attentes de leurs clients, aux objectifs de leur stratégie d'offre et à leurs business models. Après le lancement réussi du contrat Target+ avec Primonial fin 2015, nous avons codéveloppé avec notre partenaire Primonial et Lyxor Asset Management le tout nouveau contrat Link Vie. Celui-ci n'est pas seulement innovant par l'offre financière – supports ETF reflétant les indices, allocations personnalisées pilotées par un robo-advisor Lyxor –, il l'est également par l'ex-



Marc Duval, président-directeur général d'Oradéa Vie et directeur général délégué de Sogécap.

“ Nous avons une forte volonté de développer notre partenariat avec les banques privées et les family offices, un segment de marché sur lequel nous avons déjà quelques collaborations prometteuses. ”

qu'une partie de la rémunération du conseiller en gestion de patrimoine dépend de la performance de l'allocation financière qu'il lui a proposée (cf. *Investissement Conseils* n° 806, novembre 2017, pages 8 et 9). Enfin, nous continuons de renforcer l'attractivité de notre Perp Lignage : après avoir intégré l'année dernière des supports immobiliers et une rente dépendance, nous venons de développer un nouveau mandat de gestion avec Lyxor AM sans équivalent sur le marché.

Justement, vous faites allusion à d'autres sociétés de votre groupe, de quelles ressources disposez-vous ?

M.D. Oradéa Vie s'appuie sur les expertises et la forte culture projets de Sogécap : ingénieries patrimoniale et financière, qualité des services clients et de son système d'information... Mais, naturellement, nous tirons également parti des ressources et des expertises de notre groupe, Société générale, pour imaginer et élaborer nos offres : des salles de marché, de l'expertise originale de Lyxor Asset Management et de certains départements de notre banque privée, par exemple.

perience client « full digital », et par le modèle économique et relationnel qu'il propose : un parcours clients digital et à distance, complet et efficace, mis à disposition des CGP pour valoriser leur portefeuille de clients ou de prospects.

Nous avons également lancé, début 2017, un contrat 100 % ETF avec l'Unep, partenaire historique d'Oradéa Vie depuis quinze ans. Ce contrat intègre, en outre, une gestion ETF également pilotée par Lyxor AM. Toujours avec Unep, et en association avec Mondial Assistance, nous venons de mettre sur le marché une nouvelle offre originale à destination des personnes protégées (cf. page 8).

Très récemment, Oradéa Vie a également conçu Valuance, un nouveau contrat labellisé aux couleurs de CGP Entrepreneur-Infinities, intégrant un mécanisme de tarification qui permet à l'assuré de décider

pour ses partenaires

Qu'en est-il de votre stratégie avec les banques privées ?

M.D. Au-delà de notre partenariat avec la banque privée du Crédit du Nord, nous avons une forte volonté de développer notre partenariat avec les banques privées et les *family offices*, un segment de marché sur lequel nous avons déjà quelques collaborations prometteuses. Nous le faisons en nous appuyant sur les expertises avérées de Sogécap dans le traitement de la clientèle de fortune, mais également en synergie avec notre filiale luxembourgeoise Sogelife, qui, elle aussi, s'engage dans une démarche forte d'innovation.

Où en est le développement de votre offre prévoyance ?

M.D. Nous souhaitons diversifier notre mix produit, notamment avec la prévoyance et l'assurance-emprunteur. Nous avons récemment lancé Iriade Emprunteur, en partenariat avec la plate-forme Multinet Services (filiale de BPSIs), afin de proposer une offre d'assurance-emprunteur individuelle compétitive obéissant à un process totalement digitalisé (sélection médicale en ligne, signature électronique via SMS, etc.). Nous avons également noué plusieurs partenariats avec des plates-formes leaders sur le marché de la prescription de crédits, tels que Cafpi et Ace Crédits, et avec des acteurs Web, comme Cyber-Assurance ou Réassurez-moi. D'autres sont en cours de finalisation. C'est pour nous une offre et un axe de développement clé dans le contexte de mutation forte et accélérée que connaît ce marché.

Comment comptez-vous vous positionner sur l'assurance-emprunteur ?

M.D. Avec Iriade Emprunteur, notre priorité est de proposer une assurance-emprunteur compétitive aux clients souscrivant à un crédit immobilier dans le cadre de leur acquisition immobilière. Par ailleurs, si les évolutions réglementaires liées au droit annuel de résiliation se confirment au 1^{er} janvier prochain, nous serions en mesure de constituer une alternative pertinente répondant aux intérêts des clients demandeurs.

Vous avez mis le CGPI au centre de votre métier, mais aujourd'hui plus tout à fait de la même manière qu'hier. Pourquoi, après avoir courtisé le conseiller individuel, Oradéa a-t-elle réorienté son activité vers les groupements et les plates-formes ?

M.D. Le conseiller reste toujours l'élément primordial de la distribution, sans lui rien ne se ferait. La stratégie et le positionnement d'Oradéa Vie ont en effet évolué depuis quatre ans avec le développement de relations intermédiées via les plates-formes et groupements de CGPI. Nous souhaitons, en effet, nous appuyer encore davantage sur

leur savoir-faire en matière de distribution, tout en leur apportant notre expertise d'assureur. Nous pouvons ainsi co-construire, avec chacun de ces partenaires, des solutions spécifiques, des contrats labellisés répondant à leur business model et aux attentes de leurs clients. Enfin, nous maintenons nos relations historiques avec les CGPI, avec lesquels nous travaillons en direct, mais nous n'enregistrons plus de nouveaux « codes CGPI ».

“ Nous construisons des solutions d'épargne innovantes et complètes, labellisables et personnalisables en fonction des besoins de nos partenaires ”

Quels moyens proposez-vous ?

M.D. L'innovation étant dans l'ADN d'Oradéa Vie, nous construisons des solutions d'épargne innovantes et complètes, labellisables et personnalisables en fonction des besoins de nos partenaires. Ces solutions s'appuient sur les expertises de Sogécap du groupe Société générale que nous partageons avec nos partenaires. En complément, la « boîte à outils » d'Oradéa Vie intègre une large offre en unités de compte (OPC,

immobilier, structurés, ETF, titres vifs, etc.), différentes offres de gestions pilotées ou de gestions sous mandat tout particulièrement adaptées à la clientèle de fortune et aux banques privées et des services d'accompagnement à l'investissement, tels que la sécurisation des gains, l'investissement progressif en unités de compte ou le service alertes par SMS/email, par exemple.

Les chiffres sont-ils au rendez-vous ?

M.D. Nous avons bénéficié d'un très fort développement depuis trois ans, en particulier sur l'activité plates-formes et groupements de CGPI. Le chiffre d'affaires assurance-vie et la part en unités de compte sont ainsi en forte progression : de 330 millions d'euros en 2013, le chiffre d'affaires a été pratiquement doublé en 2016 pour atteindre 620 millions d'euros, avec plus de 40 % d'UC. L'encours d'Oradéa Vie a dépassé, début 2017, les 3 milliards d'euros, avec près de 45 % en UC.

Nous allons tout mettre en œuvre pour continuer dans cette dynamique en 2018 qui illustre pleinement la transformation du *business model* de Sogécap vers la multidistribution en complément de ses activités de bancassureur.

■ Propos recueillis par Bernard Le Court