

# Une offre complète dédiée aux CGP

CD Partenaires est une plate-forme multiproduits qui s'adresse aux cabinets indépendants, aux groupements de CGPI et aux banques privées. Rencontre avec Eric Bengel, directeur du marketing.

## Investissement Conseils : Avez-vous des axes de prédilection ou êtes-vous un « global player » ?

**Eric Bengel :** Nous proposons une offre globale, intervenant sur toutes les expertises, que ce soit l'assurance-vie en France et au Luxembourg, le bancaire ou encore l'immobilier, collectif ou direct, et le non-coté. CD Partenaires termine 2017 à près de 500 M€ de collecte et une quarantaine de nouveaux CGP en plus. En 2017, nous enregistrons une très belle année sur l'offre bancaire, avec plus de 200 M€ de collecte. Notre compte-titres propose environ mille sept cents supports financiers, une véritable richesse qui permet aux conseillers financiers de bâtir les allocations les plus variées en fonction des besoins et aux objectifs de leurs clients.

## Quels sont vos chantiers cette année ?

**E. B. :** Sans grande surprise, nous travaillons principalement sur l'implémentation des textes réglementaires, notamment MIF II. Dans le même temps, nous menons de nombreuses réflexions sur la mise en place d'outils de digitalisation dans la lignée de ce que nous avons fait avec So SCPI.

## Si nous faisons un rappel de votre « gamme » française d'assurance-vie ?

**E. B. :** Nous proposons les contrats suivants : Diade Evolution avec ACMN Vie, Ampléa avec Spirica qui propose notamment de la participation aux bénéfices différée. Eyden, développé avec CNP, propose des mandats de gestion à partir de 150 000 €. Eyden dispose également d'une formule inédite, baptisée Sérénité. Succinctement, le client opte pour un niveau de garantie, un taux d'unités de compte et une échéance. A terme, le souscripteur bénéficie d'une garantie totale, y compris sur les unités de compte. Cette formule rencontre un vif succès auprès des personnes morales, notamment celles qui, statutairement, ne peuvent pas supporter la moindre perte en capital.

## Les contrats luxembourgeois sont-ils toujours autant sollicités ?

**E. B. :** Le Luxembourg représente à présent plus de 25 % de notre collecte en assurance. Nous proposons les contrats de Generali Luxembourg, SwissLife Lux, Natixis Life, Lombard, Vitis, et La Mondiale Europartners. Concernant cette offre luxembourgeoise, nous avons opté pour une approche basée sur



Eric Bengel, directeur du marketing de CD Partenaires.

“Le Luxembourg représente plus de 25 % de notre collecte en assurance.”

les services. Nous proposons à nos courtiers de nous soumettre un cahier des charges. De même, nous les accompagnons dans le choix du dépositaire et du gestionnaire, lorsqu'il s'agit de mettre en place des fonds internes dédiés ou des fonds internes collectifs.

## D'où vient ce succès ?

**E. B. :** Le contrat luxembourgeois offre un cadre légal très sécurisé, ainsi que le référencement de nombreux supports financiers très diversifiés (parfois en devises) et une grande souplesse, tout en restant relativement accessible. La notion de portabilité, qui permet de suivre un souscripteur en cas de changement de résidence fiscale, constitue un atout déterminant. Enfin, certains assureurs sur place acceptent les souscriptions des personnes morales, y compris commerciales.

## Avez-vous des offres de Private Equity et de capital-investissement ?

**E. B. :** Outre des produits de campagnes fiscales, comme les FIP et les FCPI, nous référençons de plus en plus de non-coté, notamment en bancaire. En 2018, nous allons travailler sur ces actifs, en insistant sur les vertus de cette classe d'actifs pour les clients disposant d'un horizon d'investissement relativement long.

## Enfin, peut-on dire un mot de « So SCPI » ?

**E. B. :** Il s'agit du premier outil totalement dématérialisé permettant de souscrire en architecture ouverte des parts de SCPI. Outre le gain de temps pour le conseiller et son client, So SCPI s'intègre dans une logique de conformité au regard des nouvelles exigences réglementaires. La volumétrie sur cet outil devient conséquente et nous pensons qu'elle ne peut que s'accroître au fil des mois. Nous sommes aujourd'hui la seule plate-forme à proposer une offre véritable en SCPI et cet outil va très concrètement nous permettre de renforcer cette activité.

Propos recueillis par Bernard Le Court