

Une plate-forme qui réinvente

Née du rapprochement en 2015 de LifeSide Patrimoine et UAF Patrimoine, UAF Life Patrimoine est une plate-forme de distribution à destination des CGPI. Rencontre avec Daniel Collignon, son directeur général.

Investissement Conseils : Vous lancez un tout nouveau contrat, Innorescence destiné aux CGPI. Pouvez-vous détailler ses particularités ?

Daniel Collignon : Innorescence propose une vision nouvelle de l'épargne qui permet au conseiller de se replacer au cœur des projets du client. En effet, grâce à Innorescence, il définit avec son client ses objectifs.

L'outil de simulation simple et intuitif leur permet d'évaluer, ensemble, la situation du futur souscripteur, son budget, la durée d'épargne et le niveau de risque. Après validation du projet, l'assuré bénéficie d'une gestion de l'allocation intégralement individualisée.

Car pour chaque investisseur, chaque projet est différent. Innorescence permet une gestion personnalisée et dynamique sur des fonds indiciaires, qui évolue en fonction des marchés financiers et du projet.

Par ailleurs, nous pensons que le gestionnaire de patrimoine doit surtout se consacrer à l'analyse patrimoniale et au conseil. Pour cela, il faut lui offrir une expérience utilisateur « conseiller et client » simple, conforme à la réglementation, intuitive et 100 % digitale. Ainsi, le projet est déterminé et souscrit en ligne, grâce à la signature électronique. Un outil de suivi post-souscription est également mis à disposition du CGP et de son client. Au-delà de l'apparente simplicité d'Innorescence, nous avons réussi le pari de mutualiser nos ressources et compétences à celles d'une FinTech (Active Asset Allocation), d'un assureur (Spirica) et d'un prestataire en signature électronique (Univer-sign). Tout cela pour permettre au conseiller de se replacer au cœur des préoccupations de ses clients.

En quoi votre signature électronique se distingue-t-elle de celle des autres assureurs ?

D. C. : La signature électronique est disponible depuis plusieurs années, mais uniquement pour nos clients. Aujourd'hui, grâce à la certification de l'identité du client par le CGPI, elle est proposée au prospect. Cette dématérialisation totale sera ensuite étendue aux autres contrats.



Daniel Collignon, directeur général d'UAF Life Patrimoine.

“ Innorescence propose une vision nouvelle de l'épargne qui permet au CGP de se replacer au cœur des projets du client. ”

certitude il pourra atteindre les objectifs qu'il s'est fixés à une échéance déterminée. Il peut ainsi agir et adapter son effort d'épargne ou sa durée.

Innorescence est une offre comparable à celle des opérateurs Internet : le total des frais du contrat, des ETFs et du mandat de gestion est inférieur à 2 %.

Vous nous avez parlé d'Innorescence, mais concernant vos autres contrats ?

D. C. : Version Absolue est un contrat innovant qui présente énormément de possibilités. Le conseiller en gestion de patrimoine indépendant peut moduler les frais en fonction de l'offre de gestion et du service apporté au client. Il devrait également être dématérialisé avant l'été.

Nous proposons également un Perp et un contrat de retraite Madelin, Arborecence Retraite Madelin, qui a reçu en mars dernier votre prix de la Rédaction dans la catégorie Madelin. Tous nos contrats sont également proposés en version majeurs protégés, pour lesquels nous autorisons une souscription 100 % fonds en euros.

Soulignons que nos produits donnent de larges possibilités d'investissement immobilier, avec près de vingt fonds SCPI et OPCI, dont la part représente aujourd'hui 50 % de notre collecte en unités de compte (UC).

Quelle est la philosophie d'Innorescence ?

D. C. : Aujourd'hui, nous sommes dans une période de mutation financière et réglementaire forte, où FinTechs et autres robo-advisors bousculent notre conception de la gestion de l'épargne et de l'allocation d'actifs. L'assurance-vie a perdu son sens : il faut revenir à une approche par besoin des épargnants. Avec le lancement d'Innorescence, nous proposons une vision nouvelle de l'épargne et nous permettons au conseiller de se replacer au cœur des projets du client. Grâce à un outil de simulation simple et intuitif, ce dernier peut, en fonction de ses données, voir avec quelle

l'assurance-vie

Si nous revenions sur vos fonds en euros qui ont délivré de bons taux en 2017 ?

D. C. Nous offrons un fonds classique et trois fonds atypiques : Euro Allocation Long Terme (constitué principalement d'actifs immobiliers), puis NEG (Néo Euro Garanti) et Euro Sélection, des fonds euros dynamiques qui sont maintenant distribués en version 2. Tous nos fonds en euros exigent un minimum de 25 % d'investissement en UC. L'actif général a servi 1,70 % ou 1,80 % net en 2017 selon les contrats, NEG et Euro Sélection ont distribué entre 1,88 et 2,22 % nets selon les contrats, et Euro Allocation Long Terme 3 % nets en 2017. Quant au fonds euro classique de notre contrat Madelin, il a servi 2,60 % nets.

Vous travaillez en architecture ouverte ?

D. C. Nous travaillons avec quatre assureurs : Spirica et Prédica, les filiales de Crédit agricole Assurances, CNP et Oradéa.

Quelques mots sur votre équipe à la disposition des CGPI ?

D. C. Notre organisation est la suivante : Jérôme Lamarque est le directeur commercial, et Patricia Bastin, la directrice de l'offre. Notre équipe commerciale anime les CGPI à partir de trois sites : Paris, Lyon et Rennes. Chaque direction régionale est composée d'un responsable de pôle, d'inspecteurs commerciaux et d'assistantes commerciales. A Paris, le responsable de pôle, Jérôme Lamarque, est accompagné de trois responsables de développement commercial, un chargé de développement commercial et deux assistantes commerciales. La zone Grand Est (à Lyon) est dirigée par Romain Lambert. Son équipe est constituée de quatre responsables de développement commercial et quatre assistantes commerciales. Enfin l'équipe d'Emmanuel Elie, responsable du pôle Grand Ouest (à Rennes), est composée de deux responsables de développement commercial et deux assistantes commerciales.

Organisez-vous des rencontres avec vos conseillers en gestion de patrimoine indépendants ?

D. C. Nous venons d'organiser, le 5 avril dernier, le lancement d'Innoescence avec nos partenaires. Par ailleurs, des rencontres régulières nous permettent de réunir nos deux mille quatre cents CGPI partenaires (conventions, rencontres en région, etc.).

“ Nous sommes dans une période de mutation financière et réglementaire forte, où FinTechs et autres robo-advisors bousculent notre conception de la gestion de l'épargne et de l'allocation d'actifs. ”

Si un CGPI a besoin d'une étude patrimoniale complexe, à qui peut-il s'adresser ?

D. C. Le commercial prend en charge les questions juridiques ou patrimoniales des conseillers en gestion de patrimoine indépendants, avec l'appui de nos services juridiques et fiscaux. Tous nos commerciaux ont un diplôme en gestion de patrimoine (obtenus à l'Aurep Clermont, notamment). Notre philosophie est de comprendre la problématique de l'entrepreneur CGPI pour répondre à ses attentes.

Combien pèse UAF Life Patrimoine ?

D. C. A fin 2017, UAF Life Patrimoine enregistre 3,3 Md€ d'encours sur ses différentes gammes et une collecte de 400 M€, la part UC représentant environ 52 %.

Concernant la réglementation, comment vivez-vous Priips et DDA ?

D. C. Les documents à fournir au prospect sont de la responsabilité de l'assureur, mais c'est au CGPI qu'il revient le devoir de les remettre au futur client. Mis en œuvre au 1^{er} janvier 2018, Priips introduit une nouvelle obligation d'information précontractuelle, censée rendre comparables tous les produits de placement financier, quelle que soit leur forme juridique, en particulier dans la transparence des frais. Si l'intention du législateur européen est louable, le résultat, qui submerge le client final de documentation, est vraisemblablement contre-productif. Il faut, par ailleurs, achever de mettre en place la DDA qui entrera en vigueur au 1^{er} octobre prochain. Cette réglementation nous conduit vers une nouvelle inconnue liée aux notions d'adéquation produit-client, alors même que le rôle du conseiller est de choisir la solution qui répondra le mieux aux besoins de son prospect parmi les diverses possibilités offertes par un contrat d'assurance. Par ailleurs, compte tenu des enjeux en matière de conflit d'intérêts, un certain nombre de fonds devront donc être réexaminés : 5 % d'entre eux seront déréférencés, car leurs niveaux de frais et de performances ne sont pas satisfaisants.

■ Propos recueillis par Bernard Le Court