

# L'allocation déléguée pour tous

*Acteur référent en assurance et gestion de patrimoine, Swiss Life se caractérise par un positionnement reconnu d'assureur gestion privée. Investissement Conseils a rencontré Christophe Viénot de Vaublanc, directeur des partenariats & CGPI.*

## **Investissement Conseils : Avez-vous un thème de prédilection pour 2018 ?** **Christophe Viénot de Vaublanc**

Cette année, nous mettons l'accent sur l'offre de gestion financière et la signature électronique sur nos contrats d'assurance-vie et de capitalisation.

Notre contrat phare Swiss Life Strategic Premium bénéficie d'une évolution qui répond aux contraintes réglementaires imposées aux conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) et aux assureurs. Nous avons réaménagé notre sélection d'OPCVM en la réduisant à cinq-cent-cinquante supports éligibles, sans oublier l'intégration des unités de compte structurées, qui sont régulièrement présentées et qui sont des produits phares de nos contrats. Cependant, la grande nouveauté réside dans une offre de gestion financière plus adaptée aux besoins de nos clients, en l'occurrence, l'offre en allocation déléguée.

## **Justement, vis-à-vis de la réglementation, quelles aides apportez-vous à vos partenaires ?**

**C. V. V.** Chez Swiss Life, nos partenaires CGPI sont très orientés vers les unités de compte, mais ils vont avoir de plus en plus d'obligations administratives et réglementaires dans le fait d'intervenir et de justifier le choix « financier » du client par rapport aux conseils apportés. L'offre d'allocation déléguée a été créée pour s'adapter à l'ensemble des profils d'investissement des clients. Notre grille profilée de six allocations déléguées est construite et gérée par Swiss Life Gestion Privée, société de gestion, filiale de Swiss Life Banque Privée.

“ L'offre d'allocation déléguée a été créée pour s'adapter à l'ensemble des profils d'investissement des clients. Notre grille profilée de six allocations déléguées est construite et gérée par Swiss Life Gestion Privée, société de gestion, filiale de Swiss Life Banque Privée. ”



**Christophe Viénot de Vaublanc**, directeur des partenariats & CGPI chez Swiss Life.

Nous sommes actuellement, et depuis le début de l'année, en pleine phase de promotion de cette nouvelle offre. Les profils délégués totalement investis en OPCVM sans partie du fonds en euros sont accessibles dès 5 000 €.

## **Vous proposez donc plusieurs strates financières sur votre contrat ?**

**C. V. V.** Nous modernisons l'offre financière de notre contrat d'assurance-vie Swiss Life Strategic Premium pour présenter à chaque profil d'épargnant des solutions adaptées :

- six profils de pilotage en architecture ouverte, 100 % en unités de compte sur une large gamme de 550 OPCVM, chaque profil est composé en tenant compte du niveau maximum de volatilité (par exemple : profil force 2 : volatilité maximale de 7 %, profil force 6 : volatilité maximale de 20 %). Chaque profil est accessible dès 5 000 € ;
- une offre d'allocations personnalisées dès 250 000 €, dans laquelle le client détermine la part maximale d'actifs risqués. Le gérant prend en compte les contraintes de gestion souhaitées par le client le cas échéant. Elles peuvent concerner des valeurs, des secteurs ou encore des zones géographiques ;
- et des conseils personnalisés en arbitrages dès 250 000 € sont adressés par les experts SwissLife Gestion Privée via l'espace Internet dédié, en allocation d'actifs et en valeurs mobilières sélectionnées par les équipes de gestion : titres vifs (SBF 120, Eurostoxx 600, S&P 500) et OPCVM (expertise multigestion en architecture ouverte).

# les profils de clients

Dans une volonté d'harmoniser et de clarifier son offre, tout en renforçant l'accompagnement des épargnants, Swiss Life Strategic Premium devient le contrat d'épargne phare de Swiss Life.

Rappelons aussi que, depuis l'été 2017, Swiss Life a enrichi son espace client, MySwissLife, en offrant des services innovants avec le premier agrégateur de patrimoine mobile, *LaFinBox*. Tout client peut ainsi bénéficier d'une vue agrégée de son patrimoine financier, pour mieux l'analyser et le piloter, quel que soit le nombre de ses comptes provenant d'établissements financiers, et cela grâce une seule interface.

## **Lancée depuis octobre 2017, la souscription en ligne a-t-elle apporté des avantages ?**

**C. V. V.** La digitalisation de nos contrats d'assurance fait partie intégrante d'une stratégie de dématérialisation de l'ensemble de nos actes de gestion. Les avantages sont multiples, moins d'erreurs dans la souscription et la saisie des actes en ligne, plus de lisibilité et de rapidité dans le traitement de toutes les opérations de gestion. La stratégie de digitalisation et de dématérialisation des actes de gestion est une des priorités chez Swiss Life.

## **Quelques mots sur vos forces commerciales ?**

**C. V. V.** Notre structure commerciale est organisée en sept directions régionales. Dans chacune d'entre elles, un directeur régional est entouré de directeurs régionaux adjoints s'occupant autant de nos réseaux captifs que des réseaux de distribution externe.

Concernant les réseaux externes, ce sont entre dix et quinze inspecteurs par région qui sont en charge du développement. Un réseau d'inspecteurs spécialisé dans le suivi, l'accompagnement et le développement des CGPI existe depuis plus d'une dizaine d'années et compte seize inspecteurs à ce jour.

## **Pouvez-vous nous expliquer ce que sont les courtiers et CGPI Premium ?**

**C. V. V.** Il s'agit de courtiers spécialisés en assurance-vie et de CGPI qui réalisent une collecte annuelle d'au moins 1 million d'euros et/ou ayant un encours chez Swiss Life d'au moins 5 millions d'euros.

Environ trois cent soixante cabinets Premium ont accès à des services différenciants et à forte valeur ajoutée. Par exemple, notre offre de gestion et d'ingénierie financière leur propose des mandats de gestion dédiés, des fonds dédiés et/ou réservés. Nous mettons également à leur disposition des services d'ingénierie patrimoniale, un service de *Corporate Finance* pour les accompagner dans la transmission ou la cession de l'entreprise de leurs clients.

“ Depuis l'été 2017, Swiss Life a enrichi son espace client MySwissLife en offrant des services innovants avec le premier agrégateur de patrimoine mobile, *LaFinBox*. ”

Les équipes d'inspection régionale sont aidées et animées par une équipe de quatre personnes sur nos partenaires Premium. Cette équipe fait partie d'une direction assureur gestion privée (AGP) créée spécialement pour ses partenaires haut de gamme, il y a cinq ans.

## **Et plus précisément combien avez-vous de CGPI Premium ?**

**C. V. V.** Le chiffre de trois-cent-soixante cabinets représente environ 20 % de nos partenaires.

## **Pourquoi votre fonds en euros, qui donne un bon rendement, utilise-t-il le système du bonus ?**

**C. V. V.** Il faut comprendre que les rendements des fonds en euros sont bas et vont continuer à l'être. Pour rechercher du rendement, les clients doivent accepter en fonction de leurs profils de risque, d'investir sur des supports moins sécurisés. Depuis six ans, notre grille de taux de rendements accorde un bonus selon une règle simple : par tranche de 20 % d'unités de compte, le client bénéficie d'un taux supplémentaire de 20 centimes et jusqu'à 60 centimes de majoration. Les clients patrimoniaux, dont l'encours des contrats dépasse 250 000 €, bénéficient d'un bonus supplémentaire de 0,20 %.

## **Proposez-vous également des comptes-titres et PEA bancaires ?**

**C. V. V.** En tant qu'assureur gestion privée (AGP), nous proposons aux partenaires une offre globale et patrimoniale, et une offre bancaire, assurantielle et de gestion financière. C'est pourquoi, Swiss Life Banque Privée met à disposition une offre en compte-titres et PEA, et une offre de crédit, très attractive pour les clients de nos CGPI.

## **Au final, comment caractériseriez-vous votre offre ?**

**C. V. V.** Le groupe Swiss Life se positionne comme un acteur de référence auprès de la clientèle patrimoniale, en développant un modèle original et unique d'assureur gestion privée autour d'une offre globale patrimoniale incluant l'assurance-vie, la banque et la gestion financière.

■ Propos recueillis par Bernard Le Court