

Aider les CGP à se consacrer à

Investissement Conseils a rencontré Clément Lescat, le nouveau directeur d'Axa Thema, qui nous présente la nouvelle stratégie mise en place autour de l'offre, du service et de l'expertise.

Investissement Conseils : Quelle est votre philosophie générale ?

Clément Lescat : Ma stratégie, c'est de permettre aux conseillers d'encre mieux remplir leur mission de conseil. Cela commence par leur proposer une offre patrimoniale complète et robuste. Pour cela, nous nous efforçons régulièrement de renouveler la gamme de produits et de fonds proposés. Nous constatons aussi aujourd'hui que le ticket moyen d'investissement via les CGP est croissant, notamment du fait de nombreuses cessions d'entreprise, et que par ailleurs la clientèle de particuliers souhaite être accompagnée dans la globalité de ses besoins. Cette évolution renforce la nécessité de proposer davantage d'expertise, par exemple au travers des services d'ingénierie patrimoniale. Enfin, les conseillers sont de plus en plus soumis à des obligations réglementaires. Nous voulons mettre en place les services et innovations digitales pour leur faire gagner du temps utile.

Outre les CGP, Axa Thema s'adresse désormais aux courtiers généralistes, pourquoi ?

C.L. En effet, Thema a repris récemment la responsabilité de la distribution de l'épargne à travers le courtage généraliste. C'est un marché en pleine croissance et Thema est, pour eux, une source d'expertises et d'accompagnement.

Le lancement de Coralys date d'il y a vingt-cinq ans, comment se fait-il que le contrat n'a pas vieilli ?

C.L. Coralys Sélection a été lancé en 1993, puis ont suivi sa version capitalisation et Madelin. Coralys est un contrat évolutif, c'est la clef de sa pérennité. Tous les clients qui ont fait le choix de souscrire cette assurance-vie il y a dix ou vingt ans continuent de bénéficier de l'ensemble des avancées du contrat, qu'elles soient liées à la gestion, les options, le référencement des fonds... Faire ce choix de « modernisation » constante du produit est certes plus coûteux pour l'assureur – car il faut faire évoluer les systèmes d'information –, mais tellement plus rassurant et avantageux pour les CGP et leurs clients, et c'est cer-



Clément Lescat, directeur d'Axa Thema.

“ Ma stratégie, c'est de permettre aux conseillers d'encre mieux remplir leur mission de conseil. Cela commence par leur proposer une offre patrimoniale complète et robuste. ”

tainement l'une des explications de son succès. L'encours de Coralys est aujourd'hui de 8 milliards d'euros, et cette année nous devrions atteindre les 800 millions d'euros de collecte.

Vous n'avez toujours pas de Perp ?

C.L. Non, mais nous étudions avec attention les évolutions de la loi Pacte, pour sans doute lancer l'an prochain un nouveau produit d'épargne-retraite adapté.

Quelle organisation commerciale et quelle animation réseau avez-vous mis en place ?

C.L. Notre métier, c'est l'humain, le digital n'est qu'un moyen de mieux

l'exercer. C'est donc naturellement que nos équipes commerciales « debout » maillent tout le territoire pour accompagner nos partenaires quotidiennement et dans la durée, réalisant un véritable travail de proximité à valeur ajoutée. Nous avons aussi des équipes « assises » qui réalisent, avec réactivité, un travail de soutien à distance, par exemple au niveau outils ou *middle-office*. Ces équipes d'animations Thema sont complétées par tout l'écosystème d'Axa Wealth constitué de cent-vingt collaborateurs situés dans nos locaux parisiens, rue de la Victoire, ce qui permet de faire bénéficier à nos partenaires de la force de frappe d'Axa, par exemple via les équipes d'ingénierie patrimoniale en charge notamment de proposer des bilans patrimoniaux ou d'apporter des formations métier. Au niveau gestion, toutes ces équipes sont, par ailleurs, épaulées par un nouveau *back-office* de cent-cinquante personnes situé à Bordeaux et dédié à la gestion de fortune.

En matière d'animation, nous avons diversifié les événements, allant de formats autour d'une dizaine de personnes à des rencontres plus larges comptant plus de cent CGP, à l'instar de ce que nous avons fait en septembre à Barcelone avec nos Assises de la profession. Dans ces différents formats, nous abordons des thèmes précis, comme la gestion sous mandat, le non-coté. L'idée est d'échanger entre experts et avec des experts. Ces formats doivent apporter une vraie valeur ajoutée aux CGP pour leurs conseils. Enfin, pour soutenir notre inno-

leur cœur de métier

Quelles autres solutions patrimoniales offrez-vous ?

C.L. Nous proposons des conseils adaptés aux profils et aux besoins des clients : le PEA assurance ou banque, le crédit patrimonial (avec montage SCPI

et les héritiers), le crédit immobilier avec Axa Banque. Nous proposons aussi une gamme de produits luxembourgeois. Nous avons une excellente collecte avec un contrat multidevises, qui donne une grande souplesse d'investissements, grâce notamment aux FID (fonds internes dédiés) et aux FAS (fonds d'assurance spécialisé) dans un cadre fiscal spécifique.

Vous tournez-vous vers des offres immobilières ?

C.L. Axa France s'est dotée d'une filiale, Drouot Estate, dont la vocation est d'irriguer les réseaux de distribution d'Axa d'une offre performante de diversification immobilière. Les clients des CGP en bénéficient naturellement au travers de Coralys. Les équipes de Drouot Estate ont imaginé une offre totalement inédite sur le marché des SCPI : My Share SCPI.

Il s'agit d'un placement immobilier qui libère les épargnants, désireux d'investir dans la pierre, des contraintes de la gestion en direct. MyShareSCPI se positionne sur plusieurs actifs neufs ou anciens, en France ou en Europe : bureaux, commerces et résidences gérées. Sa spécificité réside dans l'utilisation du digital à toutes les étapes de création de valeur du fonds : depuis la sélection des actifs jusqu'à la gestion locative des biens.

Proposez-vous de la prévoyance ?

C.L. Nous proposons une large gamme de produits en épargne et en prévoyance, notamment l'assurance-emprunteur souvent sous la forme de délégation d'assurance. C'est une façon très tangible de faire gagner au client plusieurs milliers d'euros. En effet, c'est généralement au cours des premières années de remboursement de son prêt immobilier que le client recherche une proposition d'assurance moins onéreuse que celle de sa banque, et la solution que nous lui apportons lui fait réaliser une véritable économie.

Nos clients peuvent bénéficier de la gamme d'Axa Master Life en garantie homme clef et garanties croisées entre associés pour apporter une solution aux problèmes de succession d'entreprises, sans oublier les garanties actif/passif. Cette dernière assurance permet à une personne qui rachète une entreprise de ne pas supporter tout le passif non soldé après son rachat, par conséquent, tout le passif découvert après une cession d'entreprise est pris en charge par cette assurance et non par le repreneur.

La prévoyance est une thématique importante et nous avons par ailleurs constaté une bonne dynamique de souscription au premier semestre. Elle est proposée comme d'autres garanties optionnelles sur nos contrats.

Quelques mots sur les outils informatiques ?

C.L. Nous avons développé une plate-forme digitale localisée à Bordeaux et destinée exclusivement à la gestion des services épargne pour la clientèle patrimoniale d'Axa France. Cette digitalisation vise à accompagner et soutenir nos partenaires avec deux objectifs : le gain de temps et la simplification de l'expérience client. Ces transformations ont permis de mettre en place une souscription en ligne 360° avec des prélèvements SEPA, un suivi en temps réel du traitement des demandes, la signature électronique des actes, le téléchargement des pièces justificatives depuis le Smartphone et d'une manière générale, elles apportent une grande fiabilité et une sécurité des données des pièces contractuelles.

Quelques mots sur la gestion déléguée ?

C.L. Nous offrons douze profils via huit sociétés de gestion accessibles dès 25000 € et avec des frais de 0,80 %, chaque profil étant défini selon un niveau de risques et de performances de l'indicateur synthétique officiel qui va de 1, pour risques et per-

“ Nous avons développé une plate-forme digitale localisée à Bordeaux et destinée exclusivement à la gestion des services épargne pour la clientèle patrimoniale d'Axa France. Cette digitalisation vise à accompagner et soutenir nos partenaires... ”

formances faibles, à 7, pour risques et performances forts, ainsi que des mandats personnalisés accessibles à partir de 250000 €.

Les versements effectués sur vos contrats sont-ils à la hauteur de vos espérances ?

C.L. Tout à fait. Si la valeur moyenne d'un contrat Coralys est de 150000 €, on observe que les primes versées récemment sont de plus en plus élevées et il n'est pas rare de constater pendant plusieurs semaines de suite des versements moyens de 200000 € tirant vers le haut la valeur moyenne des contrats déjà souscrits.

■ Propos recueillis par Bernard Le Court