

Comment rester leader sur le

2018 a été l'année de nouvelles arrivées chez Generali France. En avril, Olivier Samain a été nommé directeur des partenariats et opérations CGPI. Hugues Aubry a succédé à Sonia Fendler à la tête de la direction de l'épargne et de la gestion de patrimoine. Revue de détail sur le pôle CGPI qui pèse près de 13 milliards d'euros d'encours.

Investissement Conseils : Pouvez-vous vous présenter très succinctement et réciproquement l'un et l'autre ?

Olivier Samain : Hugues Aubry bénéficie d'une grande expérience dans la gestion patrimoniale. Au départ chercheur en *risk-management*, il a occupé différents postes dans l'asset management, la banque ou dans des compagnies d'assurance-vie spécialistes de la clientèle haut de gamme, y compris des contrats luxembourgeois. D'ailleurs, outre ses fonctions en France, Hugues Aubry a également été nommé président de Generali Luxembourg.

Hugues Aubry : Quant à Olivier Samain, arrivé début avril 2018 chez Generali, on ne le présente plus aux CGP. Sa longue expérience en tant que créateur, animateur et développeur de réseaux le précède largement. C'est définitivement une des références, si ce n'est la référence sur le marché des indépendants.

Quelle est l'organisation mise en place pour les CGPI ?

H.A. Depuis avril 2018, Generali France a réorganisé ses activités par marchés. Je suis en charge du marché de l'épargne et de la gestion de patrimoine, qui bénéficie de toutes les structures *middle* et *back-office*. C'est une « *business unit* » qui compte un peu plus de quatre cents collaborateurs.

O.S. De même, l'activité de partenariat CGP réunit le front, le *middle* et le *back-office*, organisée en trois grandes directions régionales où se répartissent dix-huit inspecteurs et une équipe de vingt-six assistant(e)s délocalisés sur cinq pôles : Lyon, Nice, Bordeaux, Nantes et Paris. Le *back-office* est composé d'une équipe de cinquante personnes et se trouve, quant à lui, à Saint-Denis. Notre organisation de proximité est connue et reconnue comme excellente pour sa qualité de services et la collaboration des équipes en région.



Olivier Samain, directeur des partenariats et opérations CGPI de Generali.



Hugues Aubry, directeur de l'épargne et de la gestion de patrimoine de Generali.

L'assurance-vie a-t-elle connu des évolutions depuis sa création ?

“ Nous sommes leaders sur le marché des CGP, mais nous devons sans cesse consolider, challenger notre leadership, sans pour autant se substituer à nos partenaires. ”

- Hugues Aubry

H.A. Nous vendons un produit et toute la qualité de services associée, ce qui en fait un vecteur d'efficacité. Aujourd'hui, nous tendons de plus en plus vers une offre patrimoniale. Celle-ci s'entend beaucoup plus large qu'une simple offre de produit d'épargne. Il y a plus d'accompagnement sur la gestion des actifs et davan-

tage de services vers le patrimonial. En termes de positionnement, l'encours moyen par contrat d'assurance-vie en France est de l'ordre de 30 000 €, il se situe à plus de 80 000 € sur notre contrat Himalia, distribué auprès des partenaires indépendants.

Votre bon positionnement vous oblige-t-il à vous investir encore plus ?

H.A. Nous sommes leader sur le marché des CGP, mais nous devons sans cesse consolider, challenger notre leadership, sans pour autant se substituer à nos partenaires.

O.S. Avec deux mille cinq cents CGP référencés et chaque année environ mille cabinets actifs, nous proposons une approche segmentée : le club VIP réunit quarante CGP, le club Experts compte les cent-quarante CGP suivants, avec chaque année une promotion différente selon le dynamisme de notre partenariat. Les cent-quatre-vingt CGP les plus actifs réalisent plus de 60 % de notre business. Au-delà de ces clubs, nous organisons une université annuelle fin janvier. Celle de notre promotion 2018 a eu lieu à Rome. Nous animons des formats spécifiques en région en partenariat avec des asset managers et

marché des CGPI

L'un de ses avantages est aussi d'être le « vecteur » de transformation des anciens contrats vers des contrats plus modernes, sans perte d'antériorité fiscale. C'est le principe des transferts Fourgous.

différents organismes, comme l'Aurep ou Fidroit, par exemple. Nous proposons des formations validantes avec deux chambres : la CNCGP et la Compagnie des CGPI. Rappelons qu'un conseiller en gestion de patrimoine doit suivre quatorze heures de formation obligatoire par an au titre de son statut de courtier.

Quelle place le digital occupe-t-il désormais ?

O.S. Dès 2000, Generali a été précurseur pour développer les premiers outils digitaux. Aujourd'hui, nous disposons d'un outil fiable, solide et reconnu. A titre d'exemple, cet outil appelé Nomineo permet de dématérialiser totalement la souscription et honore les rachats partiels en 72 heures chrono.

H.A. Le digital est un axe majeur dans notre stratégie et dans l'accompagnement de nos partenaires, quels que soient les réseaux. Nous développons à la fois le digital et le « phy-digital ». L'Internet pur vient nourrir nos réflexions sur les services que nous pouvons apporter aux indépendants.

Pensez-vous développer l'offre en Private Equity ?

H.A. Deux supports d'investissement me paraissent parfaitement adaptés à l'assurance-vie : la *Private Equity* et l'immobilier. Compte tenu des rendements des actifs liquides, nous devons trouver les moyens de développer davantage ces supports d'investissement dans le cadre de l'assurance-vie.

Le *Private Equity* est, d'ailleurs, l'un des axes de la loi Pacte. Sur ce point, Generali a été en avance en lançant, dès 2017, avec Isatis Capital un FCPR de *Private Equity* éligible à l'assurance-vie (Isatis Capital Vie & Retraite), que l'on pourrait qualifier d'OPCR (organisme de placement en capital-risque).

Rappelez-nous vos principaux contrats ?

O.S. Himalia est notre vaisseau amiral. Il se décline en contrat de capitalisation, dont l'option PEA. Nous proposons le Perp Generali Patrimoine, lancé en 2015, qui dispose de trois cents supports financiers.

Octuor est un contrat à participation aux bénéfices différée. Notre contrat Madelin se nomme La Retraite 15 ; et l'enveloppe PEP est toujours disponible. Nous proposons également les contrats de Generali Luxembourg.

Quelle offre eurocroissance ou croissance avez-vous ?

H.A. Le fonds croissance (il s'agit pour nous du fonds G Croissance 2014) est, selon moi, un vrai support financier de long terme. Il permet de combiner la recherche de performance et le savoir-faire long terme de l'assureur.

Quel parallèle peut-on faire entre un contrat national et un contrat luxembourgeois ?

H.A. Le développement luxembourgeois est très orienté vers le patrimonial et vient compléter l'offre destinée aux clients ayant des patrimoines significatifs. L'offre Generali Luxembourg vient parfaitement compléter nos produits français, notamment dans sa capacité à mettre en œuvre une gestion dédiée ou conseillée des UC. De ce point de vue, les spécificités luxembourgeoises que sont le FID (fonds interne dédié) ou encore le FAS (fonds d'assurance spécialisé) restent l'apanage de la gestion de patrimoine, avec sur les contrats luxembourgeois une dimension de diversification du risque pays que les clients patrimoniaux apprécient particulièrement.

Qu'espérez-vous de la loi Pacte ?

H.A. Nous sommes convaincus par l'esprit de la loi Pacte, dont l'intérêt est de créer un produit de retraite unique qui accompagne le client tout au long de sa vie avec un certain nombre de compartiments et également de gérer la partie accumulation et la partie « décumulation ». En assurance-vie, nous sommes en phase avec le développement des fonds éthiques, solidaires, verts et ISR que nous proposons déjà en grande partie dans notre offre et qui constitue l'un des leviers de la stratégie du groupe Generali, comme l'illustre notre projet de partenariat avec Sycomore Asset Management, société de gestion spécialiste de l'ISR.

“ Generali a été précurseur pour développer les premiers outils digitaux. Aujourd'hui, nous disposons d'un outil fiable, solide et reconnu. ”

– Olivier Samain

Peut-on revenir sur les conclusions de votre Investor Day ?

H.A. L'Investor Day a eu lieu fin novembre. A cette occasion, le groupe Generali a dévoilé aux investisseurs son nouveau plan stratégique à trois ans dont les grandes lignes sont : être le partenaire de nos clients tout au long de leur vie (« *life-time partner* »), offrir des solutions innovantes et personnalisées grâce à un

réseau de distribution sans équivalent ; et être le leader du marché européen de l'assurance pour les particuliers, les professionnels et les PME, développer une plate-forme globale et ciblée de gestion d'actifs et saisir des opportunités sur les marchés à fort potentiel. Notre groupe a notamment pour objectifs de renforcer son leadership en Europe et consolider sa position de numéro un, se concentrer sur les marchés d'assurance à fort potentiel, développer une plate-forme globale de gestion d'actifs, accroître le capital, augmenter la remontée de trésorerie, réduire le niveau et le coût de la dette, devenir le partenaire de ses clients tout au long de leur vie (« *life-time partner* »), accélérer la transformation digitale de ses réseaux de distribution, et enfin transformer et digitaliser son modèle opérationnel.

■ Propos recueillis par Bernard Le Court