

# Donner les moyens de réussir

*Ageas Patrimoine, plate-forme de taille moyenne, veut confirmer sa place de challenger auprès des CGPI. Rencontre avec Alain Régnauld, directeur général, et Thierry Scheur, directeur commercial et marketing.*

## **Investissement Conseils : Quels sont les moyens directs mis en œuvre pour les CGPI ?**

**Alain Régnauld :** Ageas est une entreprise de deux cents personnes qui dispose de tous les moyens opérationnels et humains, et dont la plate-forme CGPI mobilise directement plus d'une quinzaine de personnes. Alors que certains de nos confrères ont décidé de prendre de la distance avec le « terrain », nos équipes sont au plus près des cabinets de conseils. Neuf commerciaux sont installés dans leur région d'intervention et supervisés par un manager ; une autre équipe de six personnes compose le *middle-office* dédié. Notre proximité nous permet d'apporter des services et des idées innovantes aux partenaires. Nous avons mis le client au centre de nos préoccupations.

## **Pouvez-vous nous donner quelques chiffres et surtout votre philosophie vis-à-vis des CGPI ?**

**A.R.** Fin 2017, notre encours était de 5 Md€, notre chiffre d'affaires était de 430 M€, avec une collecte en unités de compte (UC) à 58 %. L'an dernier, nous avons réalisé des affaires avec six cents cabinets de conseillers en gestion de patrimoine, dont trois-cent-cinquante particulièrement actifs. Nous travaillons en architecture ouverte et nous sommes indépendants dans nos choix. Nous cherchons l'expertise, nous ne pouvons pas mettre nos partenaires entre toutes les mains. Par exemple, pour répondre à la demande d'un contrat luxembourgeois, nous avons pu affirmer notre indépendance et la neutralité de nos choix, puisque nous avons passé un *deal* avec SwissLife Luxembourg qui nous a paru répondre au mieux de nos exigences. Nous souhaitons être une plate-forme de services en gestion de patrimoine pour les CGPI et nous leur apportons une large panoplie d'offres, notamment dans l'immobilier par exemple.

## **Pourquoi vous diversifiez-vous en dehors de l'assurance ?**

**A.R.** Aujourd'hui nous réalisons 20 % de nos activités hors assurance, mais ceci doit nous permettre, grâce à ces activités adjacentes, de ramener nos clients vers notre métier qui est celui d'assureur. Nous pensons d'ailleurs qu'il sera difficile d'aller au-delà de 25 % d'activité hors assurance. Nous proposons de l'immobilier depuis début 2017 : dans le neuf et en direct, du LMNP et du Censi-Bouvard (résidences



**Alain Régnauld**, directeur général d'Ageas Patrimoine.



**Thierry Scheur**, directeur commercial et marketing d'Ageas Patrimoine.

“Aujourd'hui nous réalisons 20 % de nos activités hors assurance, mais ceci doit nous permettre, grâce à ces activités adjacentes, de ramener nos clients vers notre métier qui est celui d'assureur.” – Alain Régnauld

pour étudiants et Ehpad), ainsi que du monument historique et du déficit foncier dans l'ancien. En pierre-papier, nous avons l'exclusivité envers les CGPI de la distribution d'Eurovalys, cette SCPI allemande composée principalement d'actifs de bureaux et de commerces sur laquelle nous avons collecté plus de 100 M€. Elle a servi l'année dernière 4,5 % nets d'impôts. Selon la convention fiscale franco-allemande, ses revenus locatifs sont imposables à un taux moins élevé que celui français, et ils sont exonérés des prélèvements sociaux en France. Nous proposons aussi Renovalys Patrimoine, la première SCPI en monuments historiques qui investit dans des immeubles anciens de grande qualité. Ageas Patrimoine se différencie aussi avec la SCI de biens viagers Via Génération qui est une offre de niche pour compléter notre gamme. En *Private Equity*, nous sommes allés chercher des FIP corses et des FIP outre-mer.

## **Que vous manque-t-il pour compléter votre « carte » ?**

**Thierry Scheur :** Nous disposons quasiment de toutes les offres au profit des partenaires, offre que nous nous sommes évertués à compléter ; il ne nous manquerait guère aujourd'hui que le crédit, permettant notamment de faciliter l'investissement et l'acquisition de parts de SCPI, ainsi que certains pro-

# à ses partenaires

duits spécifiques, tels que les groupements fonciers et forestiers, par exemple. Nous pensons qu'il nous faut disposer d'une offre occupant tout le spectre des solutions patrimoniales, ce qui passera aussi par un arsenal de services, notamment en matière d'allocation d'actifs ou de suivi et de *reporting* de contrats, étape fondamentale pour répondre à la réglementation de demain et être en phase avec les attentes du client, ainsi que la transparence exigée par le régulateur.

## En dehors des contacts avec vos inspecteurs commerciaux, comment rencontrez-vous les CGPI ?

**T.S.** Nous faisons des réunions pour lesquelles nous avons revisité le format, l'efficacité et l'échange étant nos leitmotiv. Chaque année nous mettons en place des roadshows auxquels participent les membres de l'exécutif d'Ageas Patrimoine... Cela crée du lien et permet des échanges entre entrepreneurs quant aux perspectives de développement. Cela passe par des journées organisées autour d'une thématique d'investissement. Nous sommes reconnus pour les événements que nous organisons, qui sont jugés efficaces, sans perte de temps, et en rapport avec notre activité.

De même, nous pratiquons les « e-forum » qui permettent une présence à distance et une maîtrise des coûts, sans pour autant que cela remplace la présence physique, indispensable dans notre métier. Ces formats, relayés en région et retransmis en direct, permettent de fédérer quelque cent-cinquante participants.

## Selon vos observations, quels sont l'accueil et l'appétence des CGPI pour les produits structurés ?

**T.S.** Les CGPI en sont très demandeurs et les structurés représentent une part importante de la collecte UC, voire des arbitrages. Aujourd'hui les produits structurés modernes sont plus lisibles que jadis et leur durée de vie est plus courte.

## Quelques mots sur votre Perp et votre contrat Madelin ?

**T.S.** Nous avons observé une forte croissance de notre Perp Gaipare Zen, passant à fin 2017 à plus de 139 millions d'encours – dont 84 millions sur le fonds en euros et le reste en UC. Entre 2016 et 2017, il a bénéficié d'une forte croissance avec une valeur moyenne de 15 929 €. En Madelin, l'association a fait évoluer notre contrat de retraite Madelin Forticiel Génération 2 sans oublier le stock ancien des Forticiel qui, eux aussi, bénéficient d'une vingtaine de nouveaux supports.

## Concernant vos plans stratégiques ?

**A.R.** Tout ce que nous avons annoncé dans le plan Ambition 2018 a été réalisé. Le nouveau plan stratégique Connect 21 en cours d'élaboration devra permettre à Ageas Patrimoine d'amplifier son développement. Nous allons prendre en compte tout ce qui tourne autour des nouvelles technologies et tout ce que l'on doit servir à notre client.

Le marché va vers plus de dématérialisation, parce que c'est un élément de réponse aux enjeux futurs, réglementaires et commerciaux. Et ne confondons pas, la digitalisation n'est pas synonyme de déni de conseil, bien au contraire.

## MyPGA a reçu le prix de l'Innovation d'Investissement Conseils, ainsi que celui d'un autre confrère, est-ce une coïncidence ?

**A.R.** Avec myPGA, nous avons montré que l'on avait de l'ambition et du savoir-faire. C'est un produit innovant qui offre tout ce qu'un CGPI et un client peuvent souhaiter. C'est un produit très pédagogique avec quarante ETF, deux-cent-quarante titres vifs, huit cents OPCVM à choisir entre différents univers, et dans lequel nous ne faisons payer au client uniquement que ce qu'il consomme... le prix converge vers la valeur attendue. Depuis son lancement en octobre 2017, une cinquantaine de cabinets propose myPGA, qui a une exposition UC à hauteur de 72 %.

## Quel est l'intérêt des ETF ?

**T.S.** Avec ses ETF, myPGA apporte deux approches : - c'est un produit de conquête qui permet, à exposition de portefeuille équivalente, de donner une performance annuelle supérieure et qui répond à DDA en matière de transparence ; - c'est un outil de défense si nous sommes attaqués sur les frais, les ETF permettant de maintenir une allocation d'actifs identique. Alors que les CGPI ne sont pas promoteurs, DDA va être un accélérateur pour tout ce qui relève de la transparence des frais... Les ETF sont une sorte de réponse. Pour maintenir

le conseil et conserver les marges, nous allons proposer des mandats de gestion avec des ETF.

## Quelle est votre stratégie dans les prochains mois ?

**A.R.** Nous souhaitons aider les conseillers en gestion de patrimoine dans le contenu de ce qu'ils doivent donner à leurs clients, notamment lors d'un arbitrage. Nous allons renforcer nos services d'accompagnement des CGPI sur les allocations d'actifs, par exemple, avec un service qui produit des portefeuilles avec des fonds patrimoniaux ou à faible volatilité.

“ Nous souhaitons aider les CGPI dans le contenu de ce qu'ils doivent donner à leurs clients, notamment lors d'un arbitrage. ” – Thierry Scheur

■ Propos recueillis par Bernard Le Court