

L'opinion des partenaires et des fournisseurs de produits

APREP Diffusion



Philippe CHAUMERET, Directeur Général



Sébastien DUPONT, Directeur Commercial

Quelle est l'actualité d'APREP Diffusion et ses axes de développement ?

PC : APREP Diffusion, plateforme Courtier et CGP du Groupe AG2R La Mondiale exerce depuis 25 ans ses activités dans les domaines de l'épargne et de la prévoyance patrimoniale au travers d'une large gamme de contrat d'assurance individuelle sur la France et le Luxembourg.

En épargne, APREP Diffusion, qui gère 2,4 milliards d'€, axe son développement essentiellement sur la collecte en unités de compte, avec une offre diversifiée de plus de 600 fonds, et un fort positionnement sur les contrats luxembourgeois, qui représentent aujourd'hui plus de 50% des versements nouveaux.

Parallèlement, nous imposons de plus en plus de contraintes sur la collecte dans les fonds en euros, afin de limiter la dilution de la rentabilité pour les clients.

Nos contrats multisupports ou dédiés se déclinent dans toutes les fiscalités : vie, capi, madelin, PEA, PEA PME ETI, PERP et vie génération.

En prévoyance, APREP Diffusion met avant tout l'accent sur les solutions patrimoniales avec une gamme complète de contrats adaptés et une cellule dédiée afin d'accompagner nos courtiers et CGP dans le montage de leurs dossiers complexes.

La proximité de l'équipe commerciale et la solidité du Groupe AG2R La Mondiale, sont par ailleurs des atouts certains pour nos partenaires indépendants, courtiers et CGP.

On entend souvent dire que les CGP sont à la croisée des chemins. Partagez vous cette opinion ?

SD : La présence nationale sur le terrain de l'équipe commerciale d'APREP Diffusion permet d'accompagner nos partenaires tant sur l'épargne patrimoniale que sur la prévoyance patrimoniale. Ces deux domaines de compétences nous permettent d'avoir une approche globale et stratégique à disposition de l'organisation patrimoniale. Dans un marché en pleine évolution et mutation nous nous devons de rester innovants et de fait nous adapter régulièrement à ce dernier. Nous pouvons prendre comme exemple suite à la baisse des taux, la création d'une offre en capital garanti permettant aux adhérents d'aller chercher une performance supérieure à l'actif en euro tout en conservant une disponibilité à tout moment mais surtout une garantie du capital à terme.

Cette analyse du marché nous permet d'apporter de même des solutions sur le marché Luxembourgeois afin de pallier l'évolution constante de la demande sur ce secteur d'activité.

Enfin, la gestion de patrimoine ne saurait être vertueuse si nous ne nous intéressons pas à la prévoyance individuelle qui reste l'élément essentiel à la protection et la réalisation des objectifs patrimoniaux. Nous souhaitons, par cette offre globale, apporter un support de plus à nos partenaires pour lequel nous mettons à leur service les compétences d'une équipe dédiée sur les montages les plus complexes.

Et la réglementation dans tout ça ?

SD : Compte tenu de la réglementation à venir et plus particulièrement PRIIPs ainsi que DDA, nous sommes conscients des contraintes de plus en plus fortes reposant sur nos partenaires et souhaitons vivement travailler ensemble afin de les accompagner tant que faire se peut. Il est naturel aujourd'hui de proposer une offre dématérialisée. Ceci ayant pour but d'apporter sécurité, fiabilité et rapidité d'exécution des différentes opérations. Nous travaillons d'ailleurs en étroite collaboration avec nos partenaires afin de proposer un service de qualité sur ce type d'offre.

Nous sommes conscients que PRIIPs pourrait être un frein à l'offre aujourd'hui exhaustive des OPC présentes et à venir sur les contrats d'assurances, cependant, nous nous inscrivons tout de même dans une démarche prospective afin d'offrir avant tout une offre qualitative, responsable et évolutive que nous avons construite pour et avec nos partenaires aussi bien sur le périmètre France que Luxembourgeois.

Quel sera l'impact sur l'offre financière dédiée à vos partenaires ?

PC : Aujourd'hui, et avec l'expertise de Marc Beheray, l'offre financière reste plus que jamais évolutive et orientée partenaires, ainsi une liste focus de 500 fonds sélectionnés parmi 140 sociétés de gestion internationales, couvrant toutes les classes d'actifs et styles de gestion est proposée et régulièrement remise à jour.

Parallèlement, nous avons récemment étoffé et amélioré notre offre immobilière présente au sein de nos contrats APREP Multigestion.

Autre pilier, notre offre en produit structurés alliant l'offre de nos partenaires structureurs de premier plan, renforcée par l'offre stratégique d'APREP Diffusion, fonction des opportunités de marchés, et également par des produits dédiés acceptés sous conditions.

Notre offre de services s'est enrichie d'un accompagnement sur mesure et personnalisé afin d'aider aux choix d'OPC ou encore dans la construction de portefeuille de sorte à aider nos partenaires dans l'esprit d'optimiser le couple rendement - risque de leurs allocations.

Par ailleurs, compte tenu de la forte demande, nous avons adapté notre offre immobilière au sein de nos contrats en élargissant notre offre en SCPI, OPCI, SCP ainsi qu'une dizaine d'OPC immobiliers de renom.

Dans cet esprit, nous serons présents dans toute la France dès le mois d'octobre afin de faire avec nos partenaires un tour d'horizon de l'évolution de la réglementation et de la bonne adéquation de nos offres avec leurs attentes et continuer ensemble à construire une offre financière correspondant à leurs attentes.

La prévoyance est un axe de développement des cabinets dans le futur. Que pouvez-vous leur amener en termes de produits ?

PC : En ce qui concerne la prévoyance, l'exercice 2017 constitue une année charnière car il est marqué par le lancement de deux offres, l'homme clé (juin 2017) et la Protection personnelle (septembre 2017), qui souligne le dynamisme de l'APREP sur le marché de la prévoyance et tout particulièrement patrimoniale. Cette évolution s'accompagne d'une réorganisation interne permettant aux équipes de soutenir l'activité.

De plus, la création d'une cellule dédiée représentée par Théodore Hedengren sur le volet patrimonial (conseil, étude de besoin, relai en interne) de la prévoyance trouve un écho très positif de la part de nos partenaires CGPI souhaitant se positionner rapidement sur notre offre.

Quelles évolutions doit entreprendre la profession sur ce secteur d'activité ?

SD : Il paraît essentiel, dans un contexte réglementaire et de taux bas qui génère des contraintes, que les CGP diversifient leurs offres. Une des solutions évoquées repose sur l'équipement de leur clientèle de produits prévoyance, bien que ceux-ci n'aient pas été toujours familiers de ce type d'offres.

Ces produits, qui viennent soutenir des opérations financières et patrimoniales (financement, rachat de parts sociales, succession...), permettent aux conseillers de délivrer un accompagnement exhaustif de leur client sur le long terme et répondre à des besoins de protection non satisfaits.

Notre nouvelle étude a pour sujet les clés de Succès des CGPI. Quels sont selon vous les éléments qui conduisent les cabinets CGPI à la réussite ? Y-a-t-il des modèles à suivre ?

PC : Parmi les modèles qui conduisent les cabinets de CGP à la réussite, une réflexion sur la longue durée et une anticipation permanente des besoins des clients sur les leviers patrimoniaux sont des éléments essentiels. Cette démarche implique un questionnement constant: comment payer les droits de succession des ayants droits (« Protection Personnelle » permet d'y répondre directement), comment permettre la pérennisation du résultat de l'entreprise malgré la disparition de l'Homme Clé (protection Homme Clé) etc.

Outils d'analyse, d'agrégation, de compliance et maintenant robo advisors ... Quelle est la place des outils technologiques dans la réussite des cabinets CGPI ? Quel point peut-on faire sur la transformation digitale des cabinets ?

SD : Enfin, l'intégration de solutions digitales dans la vie d'un contrat d'assurance devient une norme de marché. Dans le volet de la Prévoyance, elles constituent un levier permettant de faciliter la souscription des contrats qui obéit à des règles strictes, tout en respectant les obligations légales relatives au secret médical. Le digital offre la possibilité de guider les CGPI pour mieux appréhender ces aspects qui sont bien souvent méconnus.

Quel accompagnement et quels services mettez-vous à la disposition de vos partenaires CGPI pour les aider dans leur croissance ?

PC : Afin de s'imposer comme un acteur majeur de la prévoyance patrimoniale, l'APREP a fait le choix de constituer une cellule dédiée au suivi des dossiers avec des montants assurés élevés. Elle vise à accompagner le CGPI sur ces montages complexes dès leur constitution afin de favoriser une étude dans des délais réduits et leur acceptation. Des formations à destination des CGPI sont réalisées pour leur délivrer les outils permettant d'identifier et cerner au mieux les besoins existants et futurs de leurs clients.