

VIE PLUS

Anne-France GAUTHIER, Directeur commercial



Quel est le bilan de vos activités en 2018 ? Quels résultats avez-vous enregistrés ?

Après une année 2017 exceptionnelle pour VIE PLUS avec une croissance de 40% et 853 millions de collecte, l'année 2018 a conforté ce beau résultat. Notre collecte est encore en développement avec 879 millions d'euros de collecte. Nous conservons un taux d'UC supérieur à 50% et tous nos indicateurs sont en progression.

Nous sommes évidemment heureux de ces très bons résultats qui sont le fruit du travail de toutes nos équipes très impliquées au quotidien. Nous sommes proches de nos partenaires et engagés à leurs côtés. C'est un cercle vertueux.

Au-delà de VIE PLUS, notre groupe est lui-même en progression avec une collecte globale de 4 milliards 400 millions d'euros dont la moitié est issue de la distribution intermédiée.

Qu'est-ce qui distingue particulièrement votre offre de celle de vos concurrents ?

Nous nous adaptons en permanence pour trouver des solutions afin de permettre aux CGP de faire la différence auprès de leurs clients. Notre contrat PATRIMOINE VIE PLUS est le même depuis l'origine et tous les clients, même les plus anciens, profitent de toutes les évolutions et améliorations que nous apportons. Les clients qui ont souscrits il y a 15 ans ont un contrat adapté au marché d'aujourd'hui et pas à celui d'hier. C'est sans doute pourquoi nous avons moins d'attrition que nos concurrents.

Par ailleurs, nos partenaires peuvent s'appuyer sur nos inspecteurs qui les connaissent bien car notre équipe est très stable. Nous avons pour objectif que chaque inspecteur devienne pour chaque CGP, le partenaire référent de l'accompagnement patrimonial, soit en apportant eux-mêmes la réponse demandée, soit grâce à nos experts. VIE PLUS a vocation à devenir le véritable Business Partner des Conseillers en Gestion de Patrimoine.

Est-il encore possible à des cabinets nouveaux, créés ex nihilo, d'exercer et de développer dans le temps leur activité ou l'avenir des CGP passe-t-il uniquement par des regroupements ?

Il y a différents modèles de CGP et chacun a sa raison d'être. Je pense que le besoin d'être conseillé est de plus en plus fort. La vie n'est plus linéaire, il n'y a jamais eu autant de familles recomposées et on n'a jamais eu besoin d'autant de conseils qu'aujourd'hui. Les besoins d'assistance sur l'organisation du patrimoine ne commencent pas seulement au moment d'un héritage. Pour un particulier, d'énormes erreurs peuvent être commises par méconnaissance. Par exemple, inscrire dans la clause bénéficiaire d'un contrat d'Assurance-Vie « héritiers » ou « ayants-droits » n'a pas le même sens. Le fisc est un ayant-droit mais pas un héritier. Un Conseil en Gestion de Patrimoine saura éviter certains écueils à son client.

Je pense aussi que les CGP ont toute leur place pour accompagner dans l'avenir une clientèle plus large en s'adaptant à l'évolution des modes de vie et de l'organisation des familles car aujourd'hui gérer un budget, c'est faire de la gestion de patrimoine.

En ce qui concerne plus précisément les créations de cabinets CGP, nous continuons à voir de belles réussites notamment par l'association de deux professionnels aux profils complémentaires. Certains cabinets récemment créés ont une démarche très professionnelle. Leurs dirigeants conjuguent les qualités du chef d'entreprise et du professionnel de profession libérale. Ils ont su développer leurs équipes et gèrent déjà des encours très significatifs.

Par ailleurs, pour tous les CGP qui auraient encore peur d'être isolés, les groupements sont une solution dès lors qu'ils y trouvent les réponses qu'ils attendent.

En 2018, les CGP ont dû s'adapter à des réglementations plus contraignantes pour la gestion de leurs cabinets. Ont-ils réussi cette transition ?

Je crois que la profession a plutôt bien réussi cette adaptation. C'est la contrepartie d'une profession qui s'organise, changer ses habitudes est toujours difficile.

Observez-vous des difficultés particulières de vos apporteurs CGP liées à l'impact de DDA sur le troisième usage du courtage ?

C'est effectivement un sujet important pour nos partenaires sur lequel nous sommes interrogés. Nous sommes en train d'y travailler.

L'approche phytitale du client promet le meilleur des deux mondes. En quoi est-elle bénéfique aux CGP ?

Je suis convaincue qu'un mode de fonctionnement qui allie la rencontre physique, la proximité d'une part et le digital d'autre part, est aujourd'hui indispensable à l'exercice des CGP. C'est d'ailleurs aussi ce qui fait le succès de VIE PLUS.

Le digital permet de rendre presque ludique l'administratif et de libérer du temps qu'il s'agisse de temps commercial, de temps de conseil ou de temps de convivialité ce qui favorise la confiance.

Aujourd'hui les outils de communication sont nombreux. Quand on se rencontre, c'est qu'on l'a décidé. Cela fait toute la différence.

De la même façon, on fait le choix de se former en e-learning ou en présentiel. Le fait de pouvoir choisir fait que l'on vit mieux.

La loi PACTE est-elle une opportunité pour les CGP et leurs clients ?

On est enfin sur un socle de lois plus pérenne que ce que l'on a connu pendant les 4 dernières années. Toutes les lois, une fois bien travaillées et comprises, deviennent des opportunités.

Investissement Socialement Responsable et Finance solidaire apparaissent en plein développement. Les CGP sont-ils particulièrement intéressés par les produits ISR ?

Je ne sais pas si les CGP sont particulièrement intéressés, en revanche leurs clients le sont.

Le particulier a des attentes par rapport à ses propres enfants et les personnes morales, quant à elles, devront concilier performance et éthique pour satisfaire leurs actionnaires. Il y a une prise de conscience dans toutes les strates de la population des enjeux sociaux, climatiques et environnementaux.

En 2019, VIE PLUS aura une actualité forte ESG (Environnement, Social, Gouvernance) et ISR (Investissement Socialement Responsable). A performance égale, les CGP préféreront toujours des produits ESG et ISR. La question se pose plus sur ce que l'on accepte de perdre en performance pour accéder à l'ISR ESG. Aujourd'hui la surperformance non financière n'est pas clairement démontrée même si on est certain qu'elle le sera un jour. Il est normal de s'inscrire dès aujourd'hui dans ce courant sociétal qui vise à faire le mieux pour demain.

Quels marchés ou quelles spécialisations peuvent encore être développés par les CGP pour se développer ou renforcer leur valeur ajoutée ?

Les opportunités sont nombreuses.

Je crois que les Conseils en Gestion de Patrimoine doivent s'ouvrir aux nouvelles générations en proposant des produits adaptés aux enfants de leurs clients, voire à leurs petits-enfants. Les CGP ont sur cette cible des parts de marché à gagner. Les jeunes générations sont peut-être un peu moins intéressées par l'argent et se méfient de leurs banques mais elles n'aiment pas que l'argent ne soit pas productif. Si les CGP ne s'intéressent pas à ces nouvelles cibles en leur proposant de petits contrats, simples et au bon prix, ils les perdront demain. Les clients les plus jeunes feront alors le choix de solutions financières entièrement digitalisées. Toutes les cibles sont complémentaires, elles ne s'opposent pas. Toutes demandent du conseil.

Quelles sont vos ambitions pour 2019 ?

En 2019, nous souhaitons encore renforcer notre rôle d'accompagnateur référent pour les questions patrimoniales auprès des CGP quel que soit leur taille ou leur profil.

Dans cet objectif, nous allons accroître notre accompagnement de plusieurs façons avec un renforcement des équipes sur le terrain et avec une ingénierie patrimoniale et financière toujours plus proche et plus affûtée. Nous allons notamment proposer aux CGP un outil de pilotage et d'animation des fonds structurés. Nous sommes aussi en train de revoir notre offre de gestion sous mandat. Elle sera présentée lors de la Convention VIE PLUS qui aura lieu le 4 avril 2019.

Nous continuerons encore à développer notre offre de solutions pour simplifier les processus notamment administratifs en mettant en ligne des tutoriels et des webinars qui permettront de se familiariser rapidement avec les produits, le fonctionnement des outils mais également des points fiscaux et légaux. Nous visons à simplifier le quotidien des CGP en leur proposant notre Patritech composée de différents modules d'informations et de formations consultables à la carte.

Enfin, nous lancerons aussi le VIE PLUS Campus qui proposera des formations certifiantes mais aussi des modules qui doivent apporter de la valeur ajoutée à nos partenaires dans leur quotidien de chef d'entreprise et de vie du cabinet.

Nous nous voulons agiles, visionnaires et engagés pour apporter le meilleur aux Conseils en Gestion de Patrimoine.