

ASSURANCE / Entretien

# L'innovation pour moteur

Sur un marché de l'épargne hyper-concurrentiel, le groupe Primonial fait le choix de se démarquer par des produits et une offre de services résolument innovants. Rencontre avec Rachel de Valicourt, directrice générale de Primonial Ingénierie & Développement.

**Investissement Conseils : Pouvez-vous nous présenter Primonial Ingénierie & Développement et sa place dans le groupe Primonial ?**

**Rachel de Valicourt :** Primonial Ingénierie & Développement est le pôle de conseil et de distribution de solutions d'investissement du groupe Primonial. C'est l'un des trois piliers opérationnels du groupe, aux côtés des pôles immobilier européen (Primonial REIM) et asset management financier (LFDE). En structurant ces trois grandes *business units* l'an passé, avec notamment la création de la marque Primonial REIM en septembre 2021, nous sommes devenus plus lisibles, plus transparents, et il est désormais plus facile de nous comparer à nos pairs. Notre pôle de distribution est organisé en deux canaux. D'un côté, nous avons un réseau de cent-cinquante collaborateurs salariés, de l'autre nous travaillons avec des conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) et des banques privées. Les compétences de Primonial Ingénierie & Développement sont multiples, de l'allocation d'actifs à l'offre immobilière, en passant par nos produits financiers assurance-vie et PER. En somme, c'est une constellation de produits, de compétences, d'expertise et de savoir-faire.

**Quel bilan tirez-vous de l'année passée pour Primonial Ingénierie & Développement ?**

2021 aura été une année bien remplie d'interactions avec nos clients. La dynamique de travail a été importante, avec un suivi précis des portefeuilles dans un contexte de hausse des marchés financiers, via notre service Primonial Portfolio Solutions. La collecte a été très bonne sur la clientèle *retail*. C'est aussi une année record pour les SCPI, qui ont pris une place majeure dans la construction du patrimoine des jeunes générations. Nos offres de financement permettent de répondre à cette nouvelle dynamique. Plus globalement, nos clients sont notre richesse, et l'année passée, avec davantage de contacts par visio ou à distance, les relations se sont débridées, les clients sont désormais moins hésitants à s'exprimer, et la relation s'en est trouvée revigorée.



Rachel de Valicourt, directrice générale de Primonial Ingénierie & Développement.

**Parlons maintenant produit, et d'abord d'assurance-vie. Quelle est votre stratégie en la matière ?**

L'assurance-vie est l'actif financier le mieux connu du marché français, ses avantages en matière de transmission y contribuant sans doute pour partie. Nous avons des convictions fortes sur ce terrain. Pour nous, le fonds en euros demeure l'actif structurant d'une allocation en assurance-vie, notamment quand on démarre son investissement, mais aussi quand

on veut le sécuriser ou mettre ses gains à l'abri et rééquilibrer son portefeuille de départ. Sur ce terrain, nous avons résolument pris la voie de l'innovation en travaillant avec deux assureurs. Avec Oradéa Vie, nous avons développé le contrat Target depuis 2015, qui comprend aujourd'hui trois fonds en euros, dont deux très innovants. Sécurité Target Euro regroupe le meilleur des deux mondes, à savoir la performance des marchés financiers et la garantie nette en capital. Son taux de 2,35 % attribué pour 2021 est remarquable. Un autre fonds en euros, plus récent puisque lancé en 2020, appelé Sécurité Infra Euro, regroupe des investissements dans les infrastructures, ce qui va parler de manière concrète aux épargnants. Il a affiché 2,10 % en 2021, comme en 2020, des taux nettement au-dessus de la moyenne du marché, tout en ayant un capital net investi garanti à 100 %, ce qui n'est pas le cas de tous les fonds en euros de nouvelle génération.

Cette approche innovante sur les fonds en euros, nous l'avons déjà développée avec Suravenir dans le passé. Notre contrat Sérénipierre comprend le fonds en euros Sécurité Pierre Euro fortement investi dans l'immobilier, ce qui est atypique sur le marché. Ses rendements ont toujours largement surperformé par rapport à la concurrence, mais il est aujourd'hui fermé aux versements pour des raisons réglementaires.

**Vous avancez à contre-courant, puisque les assureurs, dans leur ensemble, ferment plutôt la porte du fonds en euros...**

L'important est que l'épargnant trouve des réponses à ses besoins. Il faut respecter l'idée de la valorisation de l'épargne d'un client. La recherche de sécurité via le fonds en euros s'entend parfaitement quand il s'agit de placer les économies de





toute une vie parfois. La place du fonds en euros est donc très importante dans une offre financière. Nous intervenons sur des projets de moyen ou long terme, et notre rôle est aussi d'expliquer à nos clients l'intérêt des unités de compte, mais toujours en respectant leur bilan patrimonial.

### **Précisez-nous votre offre actuelle en assurance-vie et PER...**

Nous avons deux contrats phares qui sont commercialisés exclusivement par notre groupe. Target+, assuré par Oradéa Vie, avec 1,2 milliard d'euros d'encours, et Sérenipierre, assuré par Suravenir, dont les encours sont supérieurs à 5 milliards d'euros. Nous travaillons aussi avec des compagnies comme Generali, Apicil, Swiss Life ou Cardif pour proposer d'autres innovations, mais l'idée n'est pas de faire des copier-coller de contrats existants. Pour l'épargne retraite, nous proposons un seul PER, nommé PrimoPER, qui est une déclinaison de l'assurance-vie Target+. Nous avons mis un peu de temps à le lancer, car nous voulions une offre aboutie, simple et digitale, mais le démarrage a été très bon et PrimoPER s'avère très compétitif sur le marché dynamique de l'épargne-retraite.

### **Pouvez-vous faire un point sur la digitalisation de votre offre ?**

Elle est aujourd'hui largement aboutie. Dans nos contrats, toutes les opérations peuvent être effectuées de manière digitale, à l'exception des retraits partiels qui seront possibles courant 2022. Nous sommes propriétaires de l'outil numérique, qui permet d'enregistrer les opérations en J, J+1 ou J+2 selon les situations. La digitalisation est un véritable progrès pour tous, les intermédiaires comme les clients finaux. Ces derniers ont un espace client dans lequel ils peuvent consulter librement leurs contrats.

Autre point important : nous avons lancé depuis trois ans l'application *All'in* permettant d'agréger les positions de tous les contrats Primonial. De manière ludique, l'épargnant a une vue à 360 degrés de son patrimoine chez Patrimonial, avec les performances mises à jour quotidiennement, mais il peut aussi y agréger les produits d'épargne d'autres établissements. Il a aussi la possibilité de donner la main à son conseiller, qui pourra alors lui proposer de réaliser des arbitrages d'un seul clic. C'est donc un outil très pédagogique, en plus d'être pratique. Cette application était pour l'instant réservée à notre réseau salariés, mais nous allons la déployer auprès de nos CGPI partenaires dans l'année.

### **Parlez-nous de Primonial et des CGP(I). Quels liens les unissent ?**

C'est une relation qui s'est construite pas à pas depuis les années 2000. Aujourd'hui, nous travaillons régulièrement avec environ mille deux cents CGP(I), qui représentent 70 % du chiffre d'affaires de Primonial Ingénierie & Développement, 30 % revenant à notre structure salariée. Primonial Partenaires est la société du groupe Primonial dédiée aux CGP(I). Afin d'accompagner l'évolution du métier de CGP(I), Primonial Partenaires leur propose une offre double. En pratique, nos partenaires ont

**“ Nos partenaires CGP(I) sont notre richesse, il faut partir de leurs besoins et leur proposer les solutions adaptées. Améliorer le service, c'est un jeu gagnant-gagnant. L'épargnant final y gagne aussi en autonomie. ”**

accès à notre offre de produits, via Primonial Solutions, qui est la plate-forme historique du groupe et dont nous avons évoqué l'offre en assurance-vie et PER. Depuis 2015, ils peuvent aussi se tourner vers l'Office by Primonial, qui regroupe toute notre offre de services à destination des professionnels.

Soyons concrets, de quoi s'agit-il ? D'être une aide dans la gestion du cabinet, qu'il soit petit ou grand, pour lui laisser plus de temps dans sa relation clientèle. Le premier contact avec les CGP(I) se fait souvent via le réglementaire. Nous venons structurer pour eux ce travail, mais aussi les former via notre école Primonial School. Nous avons aussi un pôle d'ingénierie patrimoniale, avec des ingénieurs qualifiés pour épauler les CGP(I) dans toutes leurs demandes. Nous avons donc beaucoup d'outils à disposition, mais il faut savoir expliquer pourquoi on les utilise.

### **Comment faire la différence sur un marché des CGP(I) très concurrentiel ?**

Par les services apportés, essentiellement, nous en sommes convaincus depuis plusieurs années. Les produits du marché, notamment assurance-vie et PER, sont tous de bonne qualité, même si nous essayons de nous différencier, preuve en est notre offre en matière de fonds en euros ou d'unités de compte ISR et *Private Equity*, comme PrimoPacte. Le contenu et la qualité des services vont en revanche faire la différence. Chez Primonial, cela s'illustre concrètement avec des solutions très riches au niveau de l'Office. Par exemple, nous sommes les seuls à agréger un bordereau consolidé, compagnie par compagnie. Tout doit être rationalisé pour que les CGP(I) puissent se concentrer sur la base de leur métier de conseil, leur relation avec leurs clients. Les CGP(I) ont aussi besoin d'être accompagnés sur la digitalisation, ce point est essentiel. On doit leur faciliter la vie avec les outils proposés, et ce, quel que soit le moyen utilisé, Internet, papier, téléphonique, ils doivent trouver aisément les réponses qu'ils cherchent. Nos partenaires CGP(I) sont notre richesse, il faut partir de leurs besoins et leur proposer les solutions adaptées. Améliorer le service, c'est un jeu gagnant-gagnant. L'épargnant final y gagne aussi en autonomie. Par exemple, quand il peut réaliser un retrait partiel en ligne, que tout se passe bien, il est rassuré et viendra reverser sur son contrat. C'est ainsi que notre notoriété grandit chez les épargnants et que le contrat de confiance s'établit.

■ Propos recueillis par Frédéric Giquel

