

MMA Expertise Patrimoine

Maurice JULLIARD, Directeur des Réseaux Vie Covéa



Quel est le bilan de vos activités en 2017 ? Quels résultats avez-vous enregistrés ?

L'année 2017 a été pour nous une année véritablement exceptionnelle. Nous avons fortement progressé par rapport à N-1 et avons dépassé l'ensemble de nos objectifs. La collecte réalisée en 2017 est de 100 M€ supérieurs à l'exercice précédent pour atteindre les 600 M€. Le taux d'UC a franchi la barre des 45 %. C'est d'autant plus remarquable pour un groupe mutualiste historiquement choisi pour le fonds euro.

Notre collecte globale a continué de progresser alors que nous avons poursuivi notre maîtrise de la collecte en euros. Nous sommes dans la bonne logique de transformation. En effet, notre collecte globale est positive et nous enregistrons une forte progression de nos arbitrages en UC.

L'ensemble du périmètre Assurances de Personnes, y compris Retraite et Prévoyance, est à l'unisson de ce développement et aligné sur nos axes stratégiques en 2017.

Sur la Retraite, malgré un contexte politico-fiscal qui ne nous a laissé que quelques mois d'activité, nous enregistrons une progression de 50% par rapport à 2016. Globalement, je suis convaincu que le sujet de la Retraite est de mieux en mieux appréhendé par les acteurs du Courtage. Les solutions Retraite PERP et Madelin sont clairement intégrées dans la démarche de conseil.

Il me semble que les CGPI intègrent davantage une approche globale pour couvrir l'ensemble des besoins de leurs clients en matière de protection sociale. C'est un point majeur car DDA renforce la dimension du conseil. Ces activités permettent aux CGPI de sécuriser leurs portefeuilles dans un contexte où le réglementaire va rebattre les cartes des systèmes de rémunérations. Cela reste un sujet d'inquiétude pour la profession.

Le réseau CGPI se concentre-t-il ?

Il y a bien une logique de croissance et de concentration. Si nous comparons aujourd'hui le réseau CGPI à ce qu'il était il y a 5 ans, nous observons un nombre croissant de cabinets franchissant la barre des 50, voire des 100 millions d'euros d'encours et qui sont encore en capacité de croître fortement. Aujourd'hui certains acteurs atteignent 1 milliard, voire approchent les 3 milliards d'euros d'encours, ce qui correspond à la taille de certains réseaux salariés. C'est un mouvement très significatif. De plus en plus de CGPI de taille moyenne s'inscrivent dans une logique de croissance interne ou externe, considérant qu'il est impératif de se développer pour survivre économiquement.

D'autres font le pari de se rassembler afin de bâtir ensemble des offres, mutualiser des services ou partager une aventure commune. Nous sommes nous-mêmes sollicités par des cabinets qui se regroupent ponctuellement afin de monter avec nous des opérations d'envergure. En 2017, nous avons par exemple construit un produit structuré avec une société de gestion externe, destiné à nos 30 apporteurs les plus contributifs. L'opération a été un franc succès. Aujourd'hui, certains partenaires se regroupent par 4 ou 5 et nous demandent de bâtir des supports supérieurs à 20 millions de collecte. Je pense que cela dit quelque chose du virage pris par certains CGPI de collaborer pour être plus forts.

L'inter-professionnalité en est l'illustration. Depuis quelques années, nous organisons très régulièrement des réunions qui sont des traits d'union entre le monde des CGPI d'une part, des notaires, des experts-comptables et des acteurs de l'immobilier d'autre part. Le stade des échanges de cartes de visite est révolu. Les professionnels partagent aujourd'hui volontiers leurs compétences. Cette démarche collaborative sort le CGPI seul, d'une forme d'isolement et lui permet de répondre techniquement à des dossiers nécessitant des expertises pointues et très diverses. Ce sont les premiers pas d'organisations qui vont se structurer localement ou régionalement regroupant des CGPI, des acteurs du Droit, du Chiffre et de l'Immobilier. L'adaptation est une réaction raisonnable face à un environnement de plus en plus complexe.

En 2017 une part assez significative des CGPI ont fait le choix d'abandonner leur statut de CIF ? Que traduit ce mouvement pour la profession ?

Des CGPI font le choix d'abandonner leur statut CIF parce qu'ils ne se sentent peut-être pas toujours sûrs de remplir les conditions requises.

Sans jouer les puristes, ma conviction est que l'on gagne toujours à affirmer des standards de qualité. C'est vrai pour des entreprises comme la nôtre mais aussi pour les CGPI qui sont eux aussi contrôlés par le régulateur. Je pense à ce propos qu'il est important que les CGPI aient accès à des formations répondant à leurs obligations. C'est essentiel. Les seules formations à distance types e-learning ne me paraissent pas suffisantes.

C'est le sens de nos formations validantes et du partenariat que nous accentuons avec la CGPC. Notre objectif est que 100% de nos collaborateurs soient certifiés CGPC et bénéficient ainsi d'une formation de très grande qualité. C'est un élément de protection pour le consommateur, pour nos réseaux de distribution et pour l'entreprise. La certification va devenir un enjeu majeur pour les CGPI.

Malgré des reports de date de mise en application, les CGPI devront en 2018 appliquer des réglementations plus contraignantes. Sont-ils prêts ?

L'adaptation au Réglementaire est le sujet majeur de l'année. Après la mise en place de PRIIP's, DDA se place au cœur des préoccupations par ses volets liés au conseil et aux rémunérations.

En 2015, nous avons fait le choix de garantir à nos partenaires leur système de rémunération jusqu'à fin 2018. Nous avons voulu leur signifier la solidité de nos positions et de nos engagements en garantissant que nous ne changerions pas les règles de jeu. Nous nous plaçons dans une logique de transparence et de développement ensemble.

Nous travaillons de concert avec nos partenaires CGPI afin d'élaborer avec eux un système de rémunération conforme à la réglementation et aux intérêts de l'ensemble des parties. Nous entrons dans une séquence de co-construction avec des partenaires représentatifs.

L'année 2017 a aussi été marquée par des mouvements forts et des changements de stratégie chez des assureurs parfois partenaires historiques des CGPI. Comment analysez-vous cette évolution ? Comment vous positionnez-vous dans cet environnement ?

MMA et COVEA considèrent que la multidistribution est un élément de diversification intéressant et efficace. Par son environnement très concurrentiel, le courtage a un rôle particulièrement important. Ce canal de distribution nous apporte une contribution économique, culturelle et de veille sur l'environnement des marchés. Il y a une forme de créativité, une manière de concevoir l'activité commerciale différente dans le courtage. Aujourd'hui, l'activité de notre réseau est structurellement rentable. Depuis 2013, nous avons densifié notre offre et notre accompagnement. Nos partenaires bénéficient du soutien de 25 inspecteurs et 15 chargés de relations partenaires répartis France entière. C'est une position plutôt à contre-courant à l'heure où, certains assureurs ou sociétés de gestion de portefeuilles, resserrent leurs effectifs commerciaux dédiés aux CGPI.

Je note effectivement une forme de réduction de l'accompagnement de certaines compagnies en direction des CGPI. Il y a probablement une raison économique liée au bilan des entreprises et à la montée du Digital. Pour les compagnies, maintenir des activités IARD et Vie implique de mobiliser de façon importante des fonds propres. Les entreprises purement capitalistiques sont probablement plus en tension sur le sujet et rencontrent une difficulté à être partout et sur tous les marchés. L'anticipation des évolutions technologiques a également un impact supplémentaire et semble accentuer la rationalisation des effectifs. Je ne pense pas que cette stratégie soit adaptée à ce stade.

Nous ne sommes pas dans la même logique. Notre activité est rentable et nous voulons construire une relation de confiance, de transparence et de proximité sur le temps long avec les CGP.

Quels sont vos axes stratégiques pour 2018 ?

Nous avons 4 objectifs principaux cette année.

Le premier est bien sûr d'atteindre nos objectifs stratégiques sur des marchés à valeur. Pour y parvenir nous allons poursuivre nos investissements au niveau technologique et en formation pour les CGPI. Nous souhaitons densifier les relations de proximité et d'échanges avec nos partenaires.

Notre second objectif est d'accroître le « socle de nos apporteurs actifs ». C'est notre défi depuis deux ans. Je suis vraiment satisfait de l'accélération réalisée en 2017. Il y a évidemment pour nous un intérêt économique à le faire, mais c'est également une manière d'indiquer que nous avons vocation à être présents dans la durée. C'est pourquoi nous avons développé une offre et des services solides.

Le troisième pilier concerne le réglementaire. Nous souhaitons faire comprendre et faire prendre ce virage à nos partenaires. Nos équipes sont d'ailleurs fortement investies pour les aider à mieux appréhender les enjeux de PRIIP's et de DDA. La co-construction de notre système de rémunération est un point important. Nous voulons que les choses soient claires et que nos partenaires partagent notre démarche.

Enfin, un quatrième et dernier axe stratégique qui nous tient à cœur et correspond bien à notre ADN mutualiste, concerne le périmètre des personnes vulnérables et de la tutelle. C'est un sujet social et sociétal très important sur lequel nous souhaitons nous engager davantage avec les CGPI.

Nous avons investi beaucoup de temps et d'énergie pour bâtir un navire qui résiste aux « tempêtes » et qui protège nos clients sociétaires et nos partenaires. Je souhaite que nous poursuivions dans cette voie pour l'avenir.