

MMA Expertise Patrimoine

Olivier QUENTIN, Responsable du Réseau MMA Expertise Patrimoine



La crise de la Covid 19 crée un environnement particulier. Quel est le bilan de l'activité de MMA Expertise Patrimoine en 2020 et quels sont vos premiers résultats en ce début d'année 2021 ?

La crise que nous vivons est historique. Dans notre écosystème, nous pourrions constater son impact sur les compagnies d'assurances lors de la publication des premiers résultats 2020.

Le Groupe COVEA enregistre un recul contenu de son Chiffre d'affaires en 2020. Dans cette conjoncture, COVEA a investi plus de 440 millions d'euros d'aide et de soutien sur des mesures extracontractuelles en supplément de ses engagements initiaux. Le résultat 2020 est donc légèrement en baisse mais d'autres éléments sont pleinement satisfaisants et démontrent la grande résilience de notre groupe. J'en retiendrai deux :

- Le solde net de sociétaires est positif avec un peu plus de 11 millions de sociétaires. C'est un marqueur très positif de la satisfaction de notre clientèle.

- Le ratio de marge de solvabilité est de plus de 400%. Il est équivalent à celui de 2019, un des plus importants du marché. Dans un environnement toujours plus complexe la solidité demeure un élément capital. Cela nous permet également de maintenir un taux de rendement sur le fonds euro vraiment excellent au bénéfice des clients finaux de nos partenaires. Il est de 1,85% avec le bonus de rendement MMA.

Dans le groupe, la baisse de la collecte en assurance-vie est liée au fait que certains réseaux ont été davantage impactés par le confinement. Ce n'est pas le cas de MMA Expertise Patrimoine. Nous avons réalisé un Chiffre d'affaires identique à 2019. Nous sommes en progression sur nos marchés à valeurs. Ainsi la part UC a progressé de +11%, les arbitrages de +69%. La Retraite dynamisée par le PER est en très fort développement (+25%). En parallèle, sur l'année les prestations ont baissé de -13%.

Ces bons résultats sont liés à la confiance de nos partenaires et à l'implication de toutes nos équipes qui ont beaucoup travaillé pour être présentes auprès des CGP et pour maintenir la chaîne de valeurs dans un contexte inédit. Cette dynamique se poursuit sur le début de l'année 2021. L'activité retraite est en croissance de +69% par rapport à la même période en 2020. Tous les cabinets sont extrêmement mobilisés sur le PER. Le marché de la Retraite qui était très statique depuis les années 90 vit une évolution majeure qui rebat totalement les cartes. Nos partenaires CGP ont compris qu'il est essentiel de choisir le « véhicule » qui transporte le produit avant de choisir le produit lui-même sur une épargne par nature très longue. La solidité de COVEA à ce titre est un véritable atout sur ce marché.

Y-a-t-il des enseignements à tirer de la crise actuelle ?

Il y en a plusieurs.

Pour commencer, la solidarité entre nos équipes et nos partenaires CGP et Courtiers a été remarquable.

On ne peut que saluer la résilience des CGP. Ils ont su maintenir un haut niveau de contact et de suivi avec leurs clients. Ils ont montré toute leur capacité d'adaptation, tout leur professionnalisme auprès d'une clientèle patrimoniale exigeante dans cette période critique.

De notre côté, nos équipes dans l'ensemble des services du Groupe sont passées en télétravail en un temps record. Nous nous sommes adaptés. Il était essentiel que notre équipe commerciale reste présente auprès de nos partenaires. Je crois aussi que notre organisation a été un avantage. Le middle office de MMA Expertise Patrimoine n'est pas centralisé comme on le voit couramment mais délocalisé, présent en régions, aux côtés de nos inspecteurs et au plus près de nos partenaires. Dans cette période tourmentée cela a vraiment fait la différence. Notre service back-office a aussi su absorber le choc. Nous avons su répondre présents et la chaîne de valeurs a tenu.

Je pense aussi que cette crise est un formidable accélérateur de transformations. Le développement de la digitalisation et du télétravail se sont imposés naturellement à la faveur de cette situation exceptionnelle. Nous avons probablement gagné 10 ans.

Cependant, nous ne croyons pas au « tout digital » mais à la pertinence du modèle « phygital ». Il s'agit d'être présents physiquement auprès des CGP tout en étant prégnant sur la digitalisation. La crise montre une nouvelle fois que c'est bien le mixte des deux qui sera la combinaison gagnante dans l'avenir. L'échange en face à face et la convivialité restent indispensables, sa limitation à ce jour est un vrai manque ressenti à tous les niveaux. Il faudra les retrouver dès que possible...

Enfin, je pense que la crise va accentuer encore la pression sur les marges de solvabilité des compagnies d'assurances les plus fragiles avec sans doute des acteurs qui vont se repositionner ou sortir de certains marchés. Avec une marge de solvabilité de 400%, le Groupe COVEA aborde ce nouveau chapitre avec prudence et sérénité.

Le Livre Blanc des CGP fête cette année ses 20 ans. Quels sont selon vous les éléments les plus marquants dans l'évolution de la profession depuis 20 ans ?

L'environnement de taux bas constitue un changement majeur. C'est un poison lent pour toutes les compagnies d'assurances et on peut légitimement se poser des questions sur l'avenir du fonds euro. Cette situation nous conforte dans nos positions. Nous vivons sûrement la fin du tout euro mais pas de l'euro. Nous continuons à maintenir un taux attractif tout en ayant une politique de diversification importante. L'aversion au risque même sur la clientèle patrimoniale reste extrêmement prégnante. Pour un client qui veut se mettre à l'abri, avoir accès à un fonds euro compétitif demeure essentiel.

En parallèle, l'autre changement majeur est la forte croissance de l'offre UC. Il y a 20 ans, on vendait encore du mono support avec parfois une ou deux UC. C'était pour l'époque innovant. Aujourd'hui les contrats intègrent des centaines d'UC. En 20 ans l'offre s'est complexifiée et élargie à de nombreux pans d'activités. Les CGP ont su développer leurs compétences et se rendre légitime sur cet environnement.

Ils se sont professionnalisés tout en s'adaptant à une réglementation exponentielle. Leurs efforts sont récompensés. La profession est aujourd'hui reconnue et mieux connue du public.

Enfin, ces dernières années les CGP ont su prendre le virage de la digitalisation qui est indispensable aujourd'hui.

Quels seront les défis et adaptations auxquels les CGP auront à faire face dans les 20 ans à venir ?

Les taux bas restent un sujet majeur ainsi que leur rebond futur éventuel à la hausse. Si les assureurs sont directement concernés, l'impact sur l'offre de solutions à disposition des CGP le sera tout autant. Aujourd'hui aucune alternative à l'euro n'a prouvé son efficacité. Nous n'avons jamais cru à l'euro-croissance et nous avons eu raison. Cette absence de solution est un vrai défi même pour les mutualistes extrêmement solides que nous sommes.

Pour les CGP, il y a aussi un sujet générationnel. Les clients de demain n'auront plus forcément les mêmes comportements relationnels. Les jeunes clients patrimoniaux d'aujourd'hui sont déjà hyper connectés et très indépendants. Les usages du client patrimonial de demain ne ressemblera pas forcément à celui d'aujourd'hui.

En parallèle, la pression réglementaire et la régulation va continuer à s'accroître. Je pense que dans les années à venir la transparence va prendre encore plus de place alors même que la clientèle CSP+ des CGP aura une acculturation financière plus forte et un besoin de conseils encore plus personnalisés.

MMA Expertise Patrimoine était déjà présent auprès des CGP il y a 20 ans. Nous avons fêté cet anniversaire l'année dernière. Fort de la solidité de COVEA, nous comptons bien accompagner nos partenaires pendant les 20 ans à venir en engageant toutes les transformations nécessaires.

En 2020, on a vu une accélération des investissements (notamment des fonds privés) dans le capital des cabinets CGP. Qu'en pensez-vous ?

Pour le moment ce phénomène reste marginal, il ne concerne essentiellement que les très grandes structures. Néanmoins, il est normal de s'interroger sur qui sont ces investisseurs. Quand il s'agit d'assureurs ou d'établissements bancaires, il est légitime de se poser la question de l'indépendance. On peut craindre que la pluralité des partenariats ne soit pas respectée. Il faut rappeler que le conflit d'intérêt est un des grands sujets de l'ACPR.

Mais, d'autres types de participations existent. Même si cela reste très minoritaire, on voit par exemple des cabinets de Family Office qui font monter au capital certains de leurs gros clients.

Nous voyons aussi des CGP qui ouvrent leur capital à leurs salariés. Cela permet de les fidéliser et de faciliter éventuellement la transmission. C'est une démarche encore rare mais intéressante.

Quelles sont vos ambitions pour 2021 ? Que voulez-vous apporter à vos partenaires CGP ?

MMA Expertise Patrimoine va continuer à se transformer en gardant ce qui vaut et en changeant ce qu'il faut.

Notre relation avec nos partenaires CGP repose sur 4 piliers majeurs.

Le premier est la relation partenaire. Nous voulons continuer à renforcer notre proximité. Notre middle office en régions est un atout qui offre une grande flexibilité. Par ailleurs, dès que la crise sanitaire nous le permettra, nous renouerons avec le présentiel et les événements qui sont des attentes de nos CGP.

Le second pilier, ce sont les outils et les services. Nous avons passé un accord avec MANYMORE, l'un des principaux acteurs du marché, pour refondre entièrement notre extranet et fournir à nos partenaires l'outil agile qu'ils attendent. Il s'agit d'une solution compatible avec les autres éditeurs.

Cet accord est aussi l'occasion de développer la sécurisation informatique de notre système. Nous avons été victime d'une cyberattaque d'envergure en 2020. Il est malheureusement à craindre une multiplication de ce risque dans les années à venir. Il faut s'en prémunir.

Notre investissement est conséquent. Le programme est lancé. La livraison par lots sera jalonnée jusqu'à la fin de l'année 2021 et début 2022.

Le troisième pilier est le partage gagnant/gagnant de la valeur avec nos apporteurs. Depuis 2019, nous sommes les seuls acteurs du marché à proposer une rémunération alignée à la fois sur l'euro et les UC. C'est un point important en termes de compliance qui a vocation à sécuriser l'ensemble du conseil.

L'offre est notre quatrième pilier essentiel. Nous allons continuer à proposer un fonds euro accessible et compétitif qui correspond à notre ADN mutualiste. Mais la diversification est aussi au cœur de notre stratégie. Nous voulons accompagner encore plus fortement le virage qui est en train d'être pris sur les marchés financiers en faveur de la transition énergétique et l'investissement socialement responsable. Il est devenu primordial de donner du sens à la finance. Au mois de janvier, nous avons lancé avec notre maison de gestion COVEA Finance 4 fonds thématiques ISR/ESG : Covéa Aeris, Covéa Aqua, Covéa Solis et Covéa Terra.

Enfin, l'arrivée du PER constitue presque un nouveau marché tant il bouscule ce dernier. Il s'agit d'une vraie évolution dans l'approche patrimoniale qui dépasse le cadre strict du produit retraite.

MMA Expertise Patrimoine a les qualités nécessaires pour accompagner les CGP sur le PER qui, par sa nature, à un horizon d'investissement long. La solidité de notre Groupe, notre proximité avec notre équipe d'Inspection et Chargés de Relations Partenaires ainsi que la qualité de notre fonds euro et notre capacité à agrémenter de fonds d'investissements compétitifs sont d'indiscutables atouts.

Nous vous renouvelons tous nos vœux de réussite pour 2021 et nous poursuivons plus que jamais notre engagement auprès de nos Partenaires.