

Assurance**ENTRETIEN**

Une plateforme au plus proche de ses partenaires

Aprèp Diffusion travaille avec environ 500 courtiers et CGPI répartis dans la France entière. Rencontre avec Philippe Chaumeret, son directeur général.

Investissement Conseils :
Quel bilan faites-vous de l'année écoulée ?

Philippe Chaumeret :
L'année 2008 a été une année très difficile. Malgré cela, le développement de notre équipe commerciale et notre nouvelle offre de produits et services ont créé une dynamique qui nous a permis de connaître un fort développement. Ainsi, en épargne, nous avons réalisé un doublement de notre collecte : 70 millions en 2008 contre 32 millions en 2007. Et sur notre activité prévoyance individuelle, nos encaissements ont augmenté de 25 % en 2008.

Concernant notre offre produits, nous avons étoffé notre gamme *Aprèp Multigestion* en déclinant le contrat sous différentes versions fiscales : Capitalisation, PEA, Retraite Madelin et Donation.

Fin 2008, nous avons créé trois profils de gestion multigestionnaires gérés par **DNCA Finance**, *Lazard Frère Gestion* et la *Mondiale Gestion d'Actifs*. Ces trois profils sont accessibles à partir de 5 000 € avec une innovation technique : il est possible de souscrire dans un même contrat plusieurs profils ainsi que le fonds en euros et les UC en gestion libre.

Enfin, nous avons passé un accord avec *Franklin Templeton* pour permettre à nos partenaires d'utiliser l'outil d'allocation d'actifs *Asset*

Lab adapté à la gamme *Aprèp Multigestion*. Nous organisons depuis janvier des formations sur cet outil.

Sur la partie prévoyance, nous avons encore abaissé nos tarifs en cours d'année pour améliorer notre compétitivité. Pour 2009, nous prévoyons plus de 25 réunions dans toute la France avec le service Ingénierie Patrimoniale de *La Mondiale* et des rencontres avec les gérants financiers (*DNCA, Lazard, JP Morgan...*).

Sur 2008, nous avons créé une équipe commerciale de 8 personnes et nous sommes en cours de recrutement de trois autres.

IC : Quelques précisions sur votre équipe commerciale ?

PC : Elle est placée sous la direction de Bruno Pauly. Le leitmotiv de notre équipe commerciale : proximité et professionnalisme. L'objectif est de créer une forte cohésion de l'équipe et une implication permanente dans la vie de l'entreprise au côté des autres services (administratifs et techniques) tout en jouant pleinement notre rôle d'animation et d'assistance des courtiers et CGPI sur le terrain. Notre mission est plus que jamais de les aider à réaliser des affaires grâce notamment à des produits innovants leur permettant de se démarquer de la concurrence.

IC : Vous distribuez un nouveau contrat très original : *Terre d'Avenir* ?

PC : En effet. *Terre d'Avenir* est un tout nouveau contrat de type « *Variable Annuités* » qui offre des revenus garantis à vie sans aliénéation du capital. Ce produit correspond à une forte demande de la clientèle des 50/70 ans. En plus de la garantie viagère et de la liquidité, il permet de bénéficier d'un effet de cliquet sur les marchés financiers et d'être utilisé comme un multisupports classique avant la perception de revenus. Pour répondre au même besoin de revenus, nous proposons par ailleurs *Aprèp Rente Universelle* qui est un contrat de rente viagère immédiate. Accessible à partir de 30 000 €, il s'adresse à des clients plutôt âgés de 70 à 90 ans, tandis que *Terre d'Avenir* présente pour sa garantie de revenus un intérêt dès 60 ans.

IC : Un point sur votre offre de contrats diversifiés ?

PC : Nous allons proposer deux contrats de *La Mondiale Partenaire* : l'un rachetable, *Pluie d'étoile*, et l'autre non-rachetable, *Pierre de Lune* qui offre un fonds Euro diversifié et plusieurs fonds internes. *Pierre de Lune* permet de bénéficier d'une exonération d'ISF.

IC : Quel constat faites-vous sur la profession ?

PC : Cette crise qui touche l'ensemble des acteurs du marché est avant tout une crise de confiance vis-à-vis des établissements financiers. Je suis convaincu que les indépendants, grâce à leur



Philippe Chaumeret

capacité d'adaptation et à la relation privilégiée qu'ils entretiennent avec leurs clients, en ressortiront renforcés.

IC : Quels sont vos projets pour 2009 ?

PC : Nous allons poursuivre les opérations initiées en 2008 : recrutements, réunions, lancements et développements de produits et services en essayant de répondre au mieux à l'évolution de la demande des clients.

Ainsi nous continuons à proposer dans nos contrats des lignes d'obligations corporate en direct afin de profiter de taux exceptionnellement élevés sur de bonnes signatures : autour de 7 % sur 3 à 5 ans. Un produit simple, clair et rémunérateur pour le client et accessible à partir de 5 000 €. Nous allons par ailleurs étoffer notre gamme *Prévoyance* en 2009 avec le lancement d'un contrat de prévoyance Madelin (arrêt de travail, invalidité...) couplé à un contrat décès hors Madelin versé en capital. En 2009, nous nous sommes fixés l'objectif ambitieux de doubler à nouveau notre collecte nouvelle. ■

*Propos recueillis par
Bernard Le Court*