

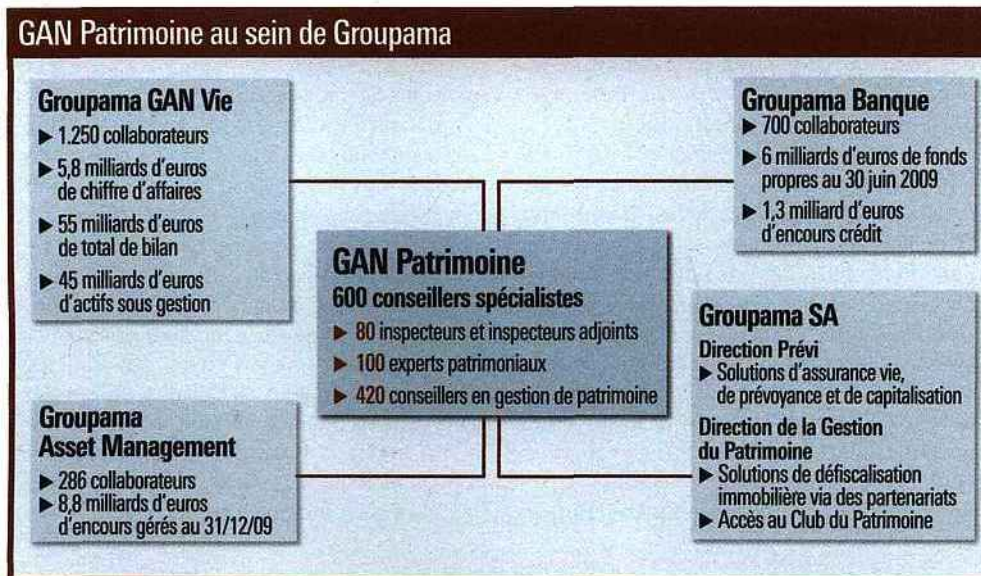


GESTION DE PATRIMOINE

GAN Patrimoine étend progressivement offres et services

► Encore jeune acteur dans l'univers patrimonial, la filiale de Groupama s'adresse plutôt à une clientèle intermédiaire

► S'appuyant sur 600 conseillers mandataires, elle croit à un élargissement de son périmètre via le canal d'internet



Le sujet majeur à l'heure actuelle tient au rendement des fonds en euros lié à la baisse des taux. Tendanciellement, ils se rapprochent de la rémunération du Livret A et nous devons absolument amener les clients à prendre plus de risques en distinguant l'épargne de précaution du reste. Ce qui est d'ailleurs dans la logique de conseil d'un réseau spécialisé comme le nôtre. » C'est ce que met en avant Eric Gelpe, directeur général de GAN Patrimoine, trois ans environ après le virage stratégique pris par la société en direction d'une clientèle patrimoniale intermédiaire.

Relèvement de gamme. Oublié le profil populaire des bons à tirages qui en fonde l'origine, depuis le rachat du GAN par Groupama en 1998, GAN Patrimoine est devenue une compagnie d'assurances classique qui élargit sa gamme d'offres en synergie avec le groupe et tend à relever ses seuils de compétence. Il en est allé ainsi en 2010 avec la création de Groupama GAN Vie, dont GAN Patrimoine est appelé à être le réseau de distribution pour les ménages aisés.

Réseau de mandataires. Pour ce faire, elle s'appuie, au travers de quatre délégations régionales, sur quelque 600 conseillers mandataires, c'est-à-dire à la fois autonomes et exclusifs, dont 55 inspecteurs et 25 inspecteurs adjoints pour les principales implantations. Ceux-ci ont été au quart renouvelés en 2008 pour abonder les ambitions nouvelles, sachant que, globalement, la montée en gamme d'un réseau est une affaire de longue haleine. Tous ces conseils sont nomades, les inspecteurs eux-mêmes n'ayant pas de bureau-vitrine et supportant leurs charges.

Autre signe allant dans le même sens, une centaine de membres de l'équipe bénéficient

en tant qu'experts patrimoniaux d'une formation plus poussée que celle assurée en interne : entamée l'an dernier, la certification [CGPC] les couvrira tous en 2012, selon la direction. Sur l'ensemble, le budget de formation s'élève à 4 % du montant des commissions versées et le taux de rotation est passé en trois ans de 40 % à 28 %.

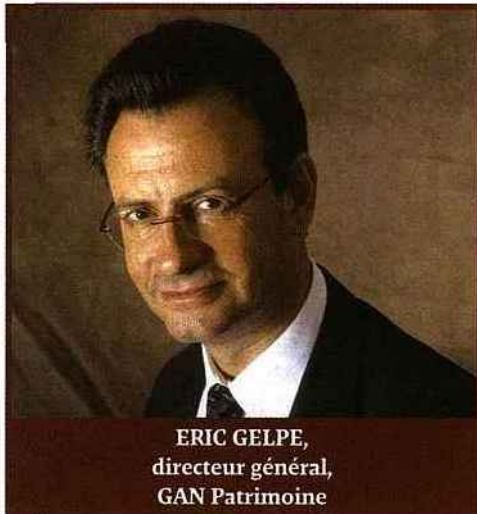
Seuil à 100.000 euros. La clientèle cible est, compétition oblige, dans l'air du temps puisqu'elle se concentre sur les particuliers détenant plus de 100.000 euros d'épargne financière. La prime moyenne annuelle tourne autour de 30.000 euros (à comparer à 800 euros pour GAN Prévoyance dont Eric Gelpe est également le responsable, ainsi que de GAN Assurances), mais à fin juillet 2010, assure la compagnie, les versements de plus de 200.000 euros représentent plus de 30 % du chiffre d'affaires.

Avec +12 % de collecte en assurance vie à fin septembre (+7 % en 2009), GAN Patrimoine dispose de 4,5 milliards d'actifs sous gestion au sein de Groupama GAN Vie.

Le levier internet. Quant à ses 150.000 clients, ils sont âgés en moyenne de 60 ans, mais la politique de développement internet fait évoluer les choses. « C'est un bon vecteur pour accéder à la clientèle patrimoniale, contrairement aux idées reçues », affirme Eric Gelpe. Partant de mini-sites vitrines des produits, « nous essayons désormais d'évoluer dans le sens de réseaux sociaux virtuels, parallèles à ceux, réels, de nos conseillers », poursuit-il, chaque contact devant déboucher sur une rencontre avec l'un d'entre eux et les contenus intégrant la notion de conseil.

En 2009, 10 % des nouveaux clients sont venus par ce canal, représentant 5 % du chiffre d'affaires total.

**En 2009, 10 %
des nouveaux
clients sont
venus par le canal
d'internet**



LES CHIFFRES CLÉS DE GAN PATRIMOINE

(Estimations 2010)

- ▶ Chiffre d'affaires : 670 millions d'euros
- ▶ Collecte nette : 180 millions d'euros
- ▶ Actifs sous gestion : 4,7 milliards d'euros
- ▶ Encours de crédit : 25 millions d'euros (1)
- ▶ Nombre de clients : 150.000 (en 2009)
- ▶ Dont nouveaux : 11.000

(1) Avec Groupama Banque en 2009.

Des solutions... Ces clients se voient proposer un bilan patrimonial appuyé sur le logiciel Big Expert d'Harvest pour les situations complexes, les autres cas étant relayés par des outils maison. En cœur de solution figurent évidemment des contrats d'assurance vie avec ou non un mandat de gestion. Mais la palette s'est élargie aux comptes titres, livrets d'épargne, FIP, FCPI ou crédits adossés, en liaison avec Groupama Banque et, côté allocations, Groupama AM.

Cette année, retour aux fondations : un produit de capitalisation a été lancé, GAN Patrimoine Capitalisation, dans une optique de minoration de l'ISF dans les schémas de transmission, qui représenterait 25 % de la collecte globale. « *Pour l'heure, la prévoyance reste marginale, admet Eric Gelpe, mais nous concentrons nos efforts actuellement et proposerons des solutions en 2011.* »

... **et un suivi.** Dans le même temps, le réseau approfondit son offre de services. Le principe fixé est que les clients patrimoniaux fassent, pour 50 % d'entre eux, l'objet d'un suivi à domicile au moins deux fois par an et, pour 75 %, au moins une fois.

Les détenteurs d'encours de plus de 200.000 euros ont accès à un club privilège, sorte de coupe-file sur les services de gestion. Par ailleurs, 3.500 personnes sont membres d'un club du patrimoine ouvrant droit à des manifestations VIP, la moitié d'entre elles provenant de GAN Patrimoine. Une « hot line » intégrant quatre juristes et deux actuaires est également à leur disposition. ■

BENOÎT BARON