

Des innovations permanentes

En forte croissance, la plate-forme UAF Life Patrimoine s'appuie sur une offre digitalisée et une gamme large de solutions assurance-vie et retraite régulièrement enrichies de nouvelles unités de compte. Anaïd Chahinian, sa présidente-directrice générale, présente les dernières innovations et ses objectifs pour 2025.

Investissement Conseils : Quel bilan pourriez-vous tirer de l'année passée ?

Anaïd Chahinian : Pour la troisième année consécutive, nous avons franchi le cap du milliard d'euros de collecte. En hausse de 37 % par rapport à 2023, nous avons même dépassé notre record de collecte – 1,5 milliard d'euros –, alors que nous avons connu un premier trimestre difficile car nous ne proposons pas de bonus sur le fonds en euro sur les contrats assurés par Spirica. A fin 2024, nos encours s'élèvent à 7,5 milliards d'euros, avec une forte hausse sur trois ans, de + 26 %.

Ces bons chiffres s'accompagnent de la reconnaissance de la qualité de nos services et de notre accompagnement. Par ailleurs, pour la cinquième année consécutive, nous avons obtenu la deuxième place au classement des meilleurs *back-offices* des plates-formes CGP au baromètre Périclès. Dans le détail, l'écart se réduit avec la plate-forme nous devançant et se creuse avec nos poursuivants. Notre objectif est de prendre la tête de ce classement ! Plus de 90 % des CGP se déclarent très satisfaits de leur participation à nos événements que nous organisons en compagnie de différentes sociétés de gestion partenaires.

“ Pour la troisième année consécutive, nous avons franchi le cap du milliard d'euros de collecte. En hausse de 37 % par rapport à 2023, nous avons même dépassé notre record de collecte, 1,5 milliard d'euros. ”



Anaïd Chahinian, présidente-directrice générale d'UAF Life Patrimoine.

L'an passé, quatorze manifestations se sont tenues dans toute la France, suivies par plus de quatre-cent-soixante-quinze CGP, alternant entre sessions d'information, formation validantes et moments de convivialité. Cette année, notre *road-show* aura pour thème la transmission d'entreprise.

Enfin, depuis le lancement de notre offre « Welcome Pack » en septembre 2023, nous

avons accompagné près de deux cents nouveaux conseillers en gestion de patrimoine dans leur installation, ce qui prouve notre volonté de nouer des relations avec toutes les typologies de partenaires.

Sur quels supports s'est orientée votre collecte ?

2024 a été marquée par un retour sur le fonds en euro grâce aux offres de taux. Pour la première fois chez Spirica, deux campagnes ont été menées : l'une offrant un taux bonus de 1,80 % et l'autre de 1,30 %, sans condition d'UC et durant deux ans. S'agissant des UC, les produits structurés ont été plébiscités avec plus de quatre cents EMTN souscrits durant l'année, grâce à notre grande réactivité et à un seuil de référencement parmi les plus bas du marché, à partir de 300 000 euros.

L'année 2024 a également été marquée par le lancement de votre nouveau fonds en euros Objectif Climat...

Tout à fait, il s'agit du seul fonds en euro aligné sur l'article 9 de la réglementation SFDR. Nous avons souhaité qu'il ait un objectif clair et compréhensible : c'est pourquoi il est uniquement axé sur la lutte contre le réchauffement climatique, avec une politique d'exclusion forte (pas de charbon, pas d'énergies fossiles). Ce fonds s'appuie sur un mécanisme de contrôle et de supervision de toutes les lignes réalisées à la fois par le gérant, Amundi, l'assureur, Spirica et un *think tank*, 2DII (qui est en cours de se rapprocher de *Sustainable Finance Observatory*). Nous travaillons avec le ministère pour tenter d'obtenir le label Greenfin car actuellement seuls les OPC sont éligibles. Ce fonds trouve progressivement sa place et il rencontre un certain succès auprès des associations, des fondations et des personnes morales affichant des objectifs de durabilité.

tes au service des CGP

Quelles ont été les autres nouveautés pour UAF Life Patrimoine ?

Côté supports d'investissement, nous avons référencé notre Fonds Euro Nouvelle Génération dans l'ensemble de nos contrats. Notre gamme de soixante-sept ETF au total a également été revue, avec l'entrée de vingt-cinq nouveaux supports pour couvrir toutes les thématiques afin de diversifier les gestionnaires.

S'agissant des services, nous avons lancé la souscription 100 % digitalisée pour les personnes morales. Ce dispositif permet de gérer à la fois l'analyse de l'éligibilité de la personne morale et la pluralité de signataires... Afin de limiter les saisies, l'outil récupère les données sur les personnes morales sur différentes bases de données. Ce service a été rapidement adopté par nos partenaires depuis son lancement en juillet 2024, puisque désormais 80 % des souscriptions sont réalisées par ce biais.

Chez UAF Life Patrimoine, l'objectif de nos cent-cinquante collaborateurs consiste à faciliter la vie de nos partenaires en proposant une plate-forme agile, innovante et simple d'utilisation. Dans ce sens, d'autres fonctionnalités ont été mises en place pour réduire le nombre d'étapes de saisie et fluidifier le volet administratif pour nos partenaires.

Qu'avez-vous prévu pour 2025 ?

En début d'année, nous nous sommes associés à PERmute pour assurer la gestion digitalisée des transferts vers les PER. Il s'agit d'un vrai enjeu de Place : ces transferts sont longs, compliqués et, en conséquence, souvent mal perçus par les clients finaux.

Sur notre contrat phare, Version Absolue 2, nous allons ajouter une option durable qui permettra de mieux s'y retrouver au sein de l'univers d'investissement. Ainsi, dans le prolongement du fonds euro Objectif Climat, nos partenaires accéderont à une présélection de fonds dits ESG répondant à l'orientation que souhaitent donner leurs clients à leur épargne. Pour répondre à la loi industrie verte, une offre de gestion pilotée profilée intégrant du *Private Equity* et orientée sur le climat va être lancée cette année. Nous comptons également retravailler notre gamme de solutions immobilières. Globalement, il s'agit d'un travail constant pour maintenir une forme de lisibilité sur notre offre d'UC, tout en conservant sa richesse et sa flexibilité.

Actuellement, nous proposons une offre de taux boosté sur le fonds en euros de 1,10 % pour 2025 et 2026, toujours sans condition d'unités de compte, mais accessible aux versements d'au moins 100 000 euros. Enfin, nous allons moderniser nos sites Internet et extranet afin d'avoir une image plus moderne et en phase avec la philosophie de notre plate-forme.

Qu'en est-il de votre offre d'actifs non cotés ?

Spirica a été le premier assureur à référencer un fonds de *Private Equity* dès 2018, ce qui prouve notre savoir-faire dans ce

“ Spirica a été le premier assureur à référencer un fonds de **Private Equity** dès 2018, ce qui prouve notre savoir-faire dans ce domaine. ”

domaine. Si nous avons progressivement enrichi notre gamme de FCPR (quatorze actuellement, bientôt quinze), les actifs privés ne représentent encore que quelques pourcentages de la collecte, en guise de diversification. Pour autant, leur poids augmente régulièrement.

Comment opérez-vous avec Value for Money ?

C'est devenu un exercice récurrent. Nous avons revu nos gammes d'UC pour la deuxième fois avec trois cents déréférencements. Ce processus repose sur deux phases. Nous suspendons la commercialisation des fonds qui, au bout de deux ans, n'ont pas rencontré leur public, et nous menons une approche partenariale avec les sociétés de gestion dont les fonds sortent du couple rendement/frais défini par le *benchmark* marché : soit elles adaptent leur tarification, soit elles justifient en quoi leurs frais sont « atypiques ».

Pourriez-vous élargir votre offre au-delà des solutions assurantielles ?

Compléter notre offre, par exemple sur le compte-titres, est en effet un axe de réflexion.

Quel rapport entretenez-vous avec les consolidateurs du marché ?

Il existe des spécificités d'un acteur à un autre. Leurs organisations diffèrent. Certains continuent de s'appuyer sur les outils digitaux d'UAF Life Patrimoine et poursuivent leur relation avec la plate-forme. A l'inverse, d'autres disposent de leurs propres outils et, dans ce cas, basculent sur une relation directe avec Spirica. Dans tous les cas, nous sommes en capacité de satisfaire à leurs attentes.

Quels sont vos objectifs ?

Nous espérons faire aussi bien que l'an passé en dépassant 1,5 milliard d'euros de collecte. Pour cela, nous souhaitons toujours collaborer avec toutes les typologies de cabinets et nous avons d'ailleurs adapté l'organisation de notre équipe commerciale en ce sens.

■ Propos recueillis par Benoît Descamps