



Une plate-forme 100 % digitalisée au service des CGPI

En lançant la plate-forme Link by Primonial, le groupe Primonial innove dans la distribution de produits financiers au service des CGPI. L'objectif est de proposer un canal de distribution alternatif leur permettant de capter aujourd'hui leur clientèle de demain.

Le 31 janvier dernier, Primonial lançait sa plate-forme Link by Primonial et son contrat d'assurance-vie Link Vie, créé en partenariat avec deux sociétés du groupe Société générale, Oradéa Vie (avec qui Primonial a créé le contrat Target+ l'an passé) et Lyxor AM. Cette plate-forme s'adresse aux primo-épargnants et aux nouvelles générations souhaitant réaliser leur premier acte d'épargne de manière personnelle et totalement digitalisée, via un questionnaire de profil de risque leur permettant de définir l'allocation cible (le client détermine d'abord son profil, mais ses réponses au questionnaire viennent l'affiner), la souscription dématérialisée, la signature électronique...

Un contrat d'assurance-vie pour commencer

S'agissant du volet financier du contrat, les investisseurs peuvent choisir entre une souscription 100 % en fonds en euros ou 100 % en ETFs, via quatre mandats gérés par Lyxor Asset Management. Pour cela, la société de gestion a mis en place un robo-allocator dédié à ce projet. Un algorithme a été structuré sur la base de l'expertise en gestion quantitative de la structure, avec des allocations diversifiées comprenant également une touche tactique, chaque mandat étant revu mensuellement.

Uniquement via les ETFs, le client accède à environ deux cents classes d'actifs gérées par budget de risque et la capture automatisée des tendances de marché.

Accessible dès 1 000 €, le coût de ce contrat se compose de 0,60 % de frais de gestion et de 0,70 % pour la gestion sous mandat (pas de frais d'entrée).

Une distribution via le canal CGP exclusivement

Pour accéder à la plate-forme, l'investisseur doit néanmoins être parrainé par un « Linker », un professionnel du patrimoine, qu'il soit CGPI partenaire de Primonial ou CGP du réseau Primonial gestion privée. Ces derniers adressent donc un code de parrainage au client et détiennent la relation (accès au site et contrôle des allocations). Chaque année, l'évolution du profil patrimonial du client est réalisée, l'objectif étant, qu'à terme, le client fasse appel à leurs conseils. « Avec 80 000 clients directs ou indirects, le groupe Primonial était légitime pour créer ce type d'offre, et ce en compagnie d'un assureur innovant, d'une société de gestion reconnue dans le domaine des ETFs et par la clientèle institutionnelle, souligne Stéphane Vidal, pré-



Stéphane Vidal, président de Primonial.

« Avec 80 000 clients directs ou indirects, le groupe Primonial était légitime pour créer ce type d'offre, et ce en compagnie d'un assureur innovant, d'une société de gestion reconnue dans le domaine des ETFs et par la clientèle institutionnelle. »

Vidal observe qu'une première année de collecte à 20 millions d'euros serait un beau départ. ■

sident du groupe Primonial. *Aujourd'hui, nous sommes passés à l'ère de l'omnicanal, c'est au client de choisir par quel moyen il achète sa solution d'épargne. Notre industrie a dix ans de retard par rapport à d'autres secteurs. Cette plate-forme est le moyen de lui redonner du pouvoir. Il y a deux ans, nous avons stoppé la création d'une offre Internet à une semaine de son lancement car elle n'était pas différenciante. Ce n'est pas le cas de Link, une offre de qualité qui a reçu un accueil favorable de la part de nos intermédiaires qui peuvent ainsi capter leurs clients de demain. La promotion de ce produit passera par eux, ainsi que via les réseaux sociaux. Nous comptons bien disrupter le marketing de l'offre de produits financiers via ce nouveau modèle BtoBtoC.*

A l'avenir, Primonial ne s'interdit pas de dupliquer le concept hybride sur d'autres typologies de produits. Et si aucun objectif n'a été fixé, Stéphane