

Faire partager sa philosophie et sa conception originale des produits

Spécialiste de la bancassurance, Arca Patrimoine, filiale du Groupe Premium, propose un panel de solutions financières et patrimoniales. Investissement Conseils a rencontré Jean-Claude Fillaud, son PDG.

Investissement Conseils : Pouvez-vous nous présenter votre groupe et ses différentes structures ?

Jean-Claude Fillaud : Des placements financiers à l'assurance vie en passant par la défiscalisation, la complémentaire santé ou encore le regroupement de crédits, l'ensemble de ces services peut être proposé à un même client à l'issue d'un bilan patrimonial complet et ce par le biais des filiales du Groupe Premium, holding créé en février 2000 rassemblant au total neuf sociétés.

Outre Arca Patrimoine, dont nous parlerons plus en détail, les filiales du groupe sont :

- Arca Santé, qui propose une gamme de produits de prévoyance, complémentaire santé, assurance décès et maintien de revenus ;
- La Financière de l'Oxer, société de gestion agréée en mars 2006, qui gère des fonds actions Europe et actions France. Elle propose, notamment, les fonds Fox France et Fox Sélection éligibles au contrat d'assurance vie Primaduo. Sa gestion, multicritère, opportuniste et réactive, constitue l'une de ses principales originalités par rapport aux autres sociétés de gestion ;
- MD Vie, créée en 1999, dont l'activité est la distribution de produits aux courtiers et CGPI, et qui travaille

avec environ 250 cabinets ;

- Immoptis, spécialisé dans l'investissement immobilier défiscalisant, qui apporte des solutions à destination des particuliers afin de réduire leur pression fiscale ;

- Arcall Center, un centre d'appels offrant son savoir-faire en matière de gestion de la relation client et de campagnes de télémarketing ;

- Capital Ressources, cabinet de recrutement spécialisé dans le marketing et le commercial ;
- NMK Assurances, qui propose une gamme de produits spécifiques en matière d'assurance et de prévoyance destinée aux professionnels ;
- Libertaux, la dernière-née du groupe, spécialisée dans le regroupement et la restructuration de crédits.

IC : Et qui est Arca Patrimoine ?

JCF : Créée en 1997, Arca Patrimoine est aujourd'hui classée 18^e courtier d'assurances français et 4^e courtier spécialiste. La société diffuse des produits d'assurance vie, d'épargne et de placement aux particuliers par le biais d'un réseau de plus de 350 mandataires et commerciaux salariés qui gère près de 70000 clients. Pour cette forte croissance, créatrice d'emplois, Arca Patrimoine s'est vu décerner le Prix Gazelles 2006 par le ministère des PME.

IC : Quelles sont vos priorités pour Arca Patrimoine pour l'année 2008 ?

JCF : Le marché du placement évolue. Arca Patrimoine se doit de trouver des solutions en adéquation avec les besoins de ses clients et les impératifs du marché. A ce titre, nous venons de lancer en partenariat avec Inora Life (groupe Société Générale) un nouveau contrat d'assurance vie multisupport : Esquisse.

Ce contrat permet de souscrire à 11 OPCVM et à Equalys 2008, un EMTN combinant à la fois sécurité et potentiel de performance tout en bénéficiant du cadre privilégié de l'assurance vie. Ce nouveau fonds permet ainsi de se constituer un capital à son rythme ou de valoriser un capital existant tout en bénéficiant d'une garantie totale sur les versements à échéance. Au terme des dix ans, le client est donc assuré de bénéficier de l'intégralité de la performance des marchés avec la garantie de percevoir au terme au minimum 122 % du capital versé. En matière d'implantation nationale, Arca Patrimoine est aujourd'hui présente à Boulogne-Billancourt, Lognes (77), Amiens, Lyon, Marseille et Nantes, et souhaite renforcer courant 2008 sa présence dans de nombreuses villes : Bordeaux, Lille, Nice, Toulouse et Strasbourg, ainsi que dans toute l'Ile-de-France.

IC : Avez-vous une philosophie que vous souhaitez faire partager aux prescripteurs ?

JCF : Arca Patrimoine s'attache à la qualité de ses



Jean-Claude Fillaud

prestations. Ainsi, depuis plus de deux ans déjà, et bien avant l'entrée en vigueur des directives DIA (Directive sur l'intermédiation en assurance) et MIF (Marchés d'instruments financiers), Arca Patrimoine effectue auprès de ses prospects et clients un vrai bilan patrimonial afin de leur proposer des solutions en adéquation avec leurs objectifs et besoins. Pour ce faire, la société entend tableer sur la formation professionnelle. Des modules de formation spécifiques sont dispensés à tous les mandataires. De plus, un partenariat avec l'Ecole supérieure d'assurance (ESA) a été mis en place pour nos mandataires et salariés commerciaux. Aujourd'hui, 40 personnes préparent un certificat de qualification professionnelle "chargé de clientèle". 17 autres suivent un MBA en management dans l'assurance accessible aux personnes qui ont quatre à cinq années d'expérience. Enfin, 25 viennent d'intégrer un BTS négociation et relation client en alternance pendant deux ans. ■

Propos recueillis par
Bernard Le Court