



## Des offres qui se rejoignent

Créé en 2010 par les associés du Centre du Patrimoine, Jean-Olivier Ousset et Hélène Barraud-Ousset, le site Epargnissimo a été conçu pour être une

activité complémentaire et différenciante à leur activité traditionnelle. « A l'époque, les clientèles et produits étaient totalement séparés l'un de l'autre, rappelle Jean-Olivier Ousset, fondateur du Centre du Patrimoine et d'Epargnissimo. Puis, progressivement du fait de la réglementation et des changements de consommation, les deux univers se sont rapprochés, même si chaque entité conserve son autonomie commerciale. » Les process ont été harmonisés entre les deux structures – ceux du cabinet ont été digitalisés ainsi que les allocations d'actifs. « De plus en plus, nous orientons vers du phygital ».



Cette année, la structure Epargnissimo et le site ont évolué exclusivement vers l'offre assurantielle autour de deux gammes : les contrats Croissance Avenir (également en version capitalisation et Perp) assuré par Suravenir et NetLife de Spirica. Aujourd'hui, la société compte entre mille deux cent et mille trois cents clients pour un encours total de 30 millions d'euros,

soit une moyenne de 20 000 à 25 000 euros par client. « Nous disposons d'une clientèle très hétérogène venue essentiellement par notoriété, et qui souhaite garder la main sur leurs finances personnelles. Notre taux d'UC de l'ordre de 40 à 45 % est supérieur à la moyenne, même si une partie de clients recherchent, avant tout, un contrat à frais réduits et un bon fonds en euro », précise Xavier Girard, responsable commercial d'Epargnissimo et CGP partner du Centre du patrimoine. Au sein des contrats Suravenir, Epargnissimo propose la gestion pilotée, en partenariat avec Carmignac Gestion, mais aussi une gestion profilée construite par EOS Allocations avec quatre profils (prudent, équilibré, dynamique et offensif), ainsi que la gestion libre.

Lors des phases de souscription et de la vie du contrat, la relation n'est pas uniquement digitale sur Epargnissimo et repose sur de nombreux échanges par mail, téléphone ou visioconférence, avec une équipe de trois conseillers. Des échanges qui peuvent permettre de faire basculer les clients vers le cabinet de CGP. Par ailleurs, l'animation de la clientèle, via des lancements de nouveaux produits structurés, le référencement de fonds, des newsletters économiques, juridiques et fiscales, peut susciter l'intérêt du client au-delà de l'assurance-vie.

S'agissant des objectifs, Epargnissimo compte collecter entre 5 et 10 millions d'euros par an, avec un taux d'UC toujours élevés, et nouer des relations avec quelques centaines de nouveaux clients chaque année.



**Xavier Girard**, responsable commercial d'Epargnissimo et CGP partner, du Centre du patrimoine.