



Aviva Zénith Sécurité

Entretien avec Philippe DUPONT, courtier en Loire-Atlantique.



Dans un contexte d'aversion globale pour le risque, il est plus que jamais nécessaire d'apporter à ses clients des solutions innovantes. Nombre d'entre vous ont réussi à capitaliser avec succès sur l'innovation offerte par le support Aviva Zénith Sécurité.

Les atouts d'Aviva Zénith Sécurité, c'est vous qui en parlez le mieux : **entretien avec Philippe DUPONT, courtier spécialisé en protection sociale et financière.**



Depuis le lancement de l'offre le 21 janvier 2013, vous avez collecté plus de 437K€ sur ce support innovant, dont près de 200K€ de versements. En quoi répond-t-il aux attentes de vos clients ?

Aviva Zénith Sécurité permet de diversifier les actifs du fonds en euros, en apportant **une réponse adaptée aux clients déçus par les unités de compte dans le passé.**

« La garantie du capital à échéance permet d'accompagner mes clients vers les unités de compte avec un haut degré de sécurité... »

En effet, la garantie du capital à échéance (hors frais) permet aux épargnants avertis au risque, d'arbitrer des liquidités du fonds en euros vers les unités de compte, avec un niveau de sécurité intéressant. **Cette garantie** est également un élément central pour les nouveaux versements, car elle **rassure les investisseurs dans une un contexte de volatilité encore prononcée.**

Par ailleurs, **la baisse de rendement du livret A est un élément conjoncturel important** : les rendements réels au regard de l'inflation sont quasi nuls. **Cela vaut également pour les fonds en euros**, dont les rendements subissent une baisse structurelle depuis de nombreuses années.

Dans ce contexte, un produit simple et lisible comme Aviva Zénith Sécurité permet d'accompagner les clients vers les marchés d'actions dans un cadre clair et protecteur.



Quels sont les arguments forts que vous avez pu mettre en avant ?

La force d'Aviva Zénith Sécurité ? Avant tout, c'est un produit simple à comprendre, et donc simple à expliquer au client.

La performance du fonds est directement liée à celle **du CAC 40, qui est l'indice boursier le plus connu et suivi par les épargnants.** La liquidité, à travers l'absence de barrière à la sortie du fonds, rassure également. Elle autorise l'arbitrage en cours de vie du produit.

De manière général, je reste le plus simple possible dans l'explication donnée au client. L'effet Zénith permet de capter la hausse des marchés actions sur chaque trimestre. L'effet plancher quant à lui, permet de ne pas enregistrer de performance négative durant les 4 premières années.

Ces deux effets complémentaires répondent à mon sens parfaitement aux attentes des clients prudents : quête de performance et sécurité.



Le fait qu'Aviva Zénith Sécurité soit éligible à l'offre Aviva Bonus 2013 a-t-il été un atout dans votre collecte ?

Quelques astuces...

- **Présenter le produit de la façon la plus simple possible**
- **Identifier les clients prudents disposant de liquidités**
- **Constater avec le client la baisse régulière des taux de rendement des produits bancaires classiques**
- **Capitaliser sur le pack Aviva Bonus 2013 et Aviva Zénith Sécurité**

« Ce pack permet de sécuriser totalement l'allocation à échéance. »

Bien sûr. Mes clients souhaitent conserver de la disponibilité au sein de leur épargne. Ce pack permet de sécuriser totalement l'allocation à échéance, tout en conservant la liquidité des montants investis sur le fonds en euros.

Enfin, le fait que **la fenêtre de commercialisation s'achève le 12 avril 2013 accélère la collecte ces dernières semaines**, car les clients souhaitent bénéficier d'Aviva Zénith Sécurité avant que l'enveloppe ne soit clôturée.