

# Concevoir et lancer un fonds EuroCroissance

2016



# Conception et lancement d'un fonds EuroCroissance

## Contexte de nos interventions

- 1. Créé par la loi de finances 2014, le fonds EuroCroissance est censé soutenir l'économie française en donnant aux assureurs des moyens supplémentaires pour investir dans les PME. Le gouvernement s'attend au transfert à terme, de 30 à 50 milliards d'euros par an vers ce nouveau support.**
- 2. Le fonds EuroCroissance s'inscrit comme une alternative au fonds euros. Les projets de réflexion sur la conception et/ou le lancement de tels produits, sont de fait d'ordre stratégique pour d'une part développer la gamme assurance vie de l'acteur et d'autre part, apporter aux clients une solution produit adaptée, couplant sécurité (garantie du capital au terme) et rendement avec :**
  - Une espérance de gain supérieure au fonds euros pour des projets à long terme (études des enfants, retraite...)
  - Une part de l'investissement affectée à la provision technique de diversification visant à apporter de la performance.
- 3. Les projets EuroCroissance ou 3<sup>ème</sup> génération de contrats assurance vie, nécessitent une connaissance technique du marché de l'assurance vie, des offres, des stratégies d'investissement, du SI, des acteurs et de leur distribution pour les mener à bien.**
- 4. Périclès Consulting vous accompagne selon vos besoins, sur toute la phase de réflexion, conception produits, étude de faisabilité et d'impacts comme sur des phases plus opérationnelles d'évolution du SI, rédaction de cahier des charges et mise en œuvre opérationnelle. Périclès Actuarial peut intervenir en complément du dispositif Périclès Consulting sur des aspects de politique d'investissement propre au produit, jusqu'au business model du produit.**

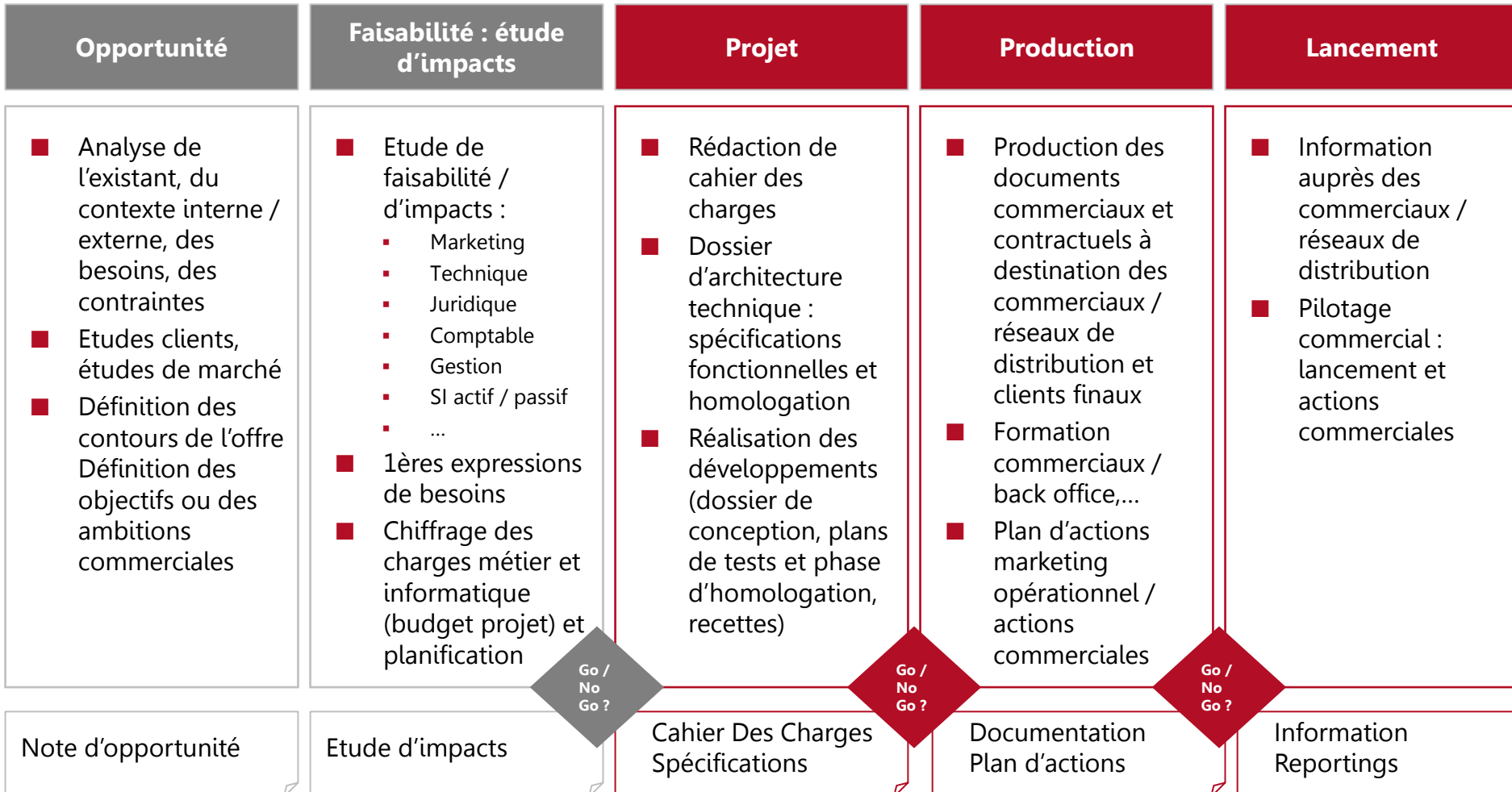
# Conception et lancement de nouveaux produits

## L'approche | Processus du lancement EuroCroissance

12 mois

← Avant projet →

← Du projet au lancement →



# Conception et lancement de nouveaux produits

## Références et témoignages d'assureurs

### CONCEPTION D'UNE OFFRE EUROCROISSANCE ET ETUDE D'IMPACTS

- **Clients** : 1 Bancassureur
- **Délai** : de 6 mois
- **Résultat** : définition de l'offre, étude d'impacts, proposition de scénarii SI, évaluation du budget du projet : charges métiers et JH informatiques, planification,

### COMMERCIALISATION DE 2 OFFRES EUROCROISSANCE

- **Client** : Assureur pour 2 de ses réseaux
- **Délai** : 12 Mois
- **Résultat** : définition des offres, étude d'impacts, cahier des charges SI, évaluation et suivi du budget, mise en œuvre des développements informatiques, suivi commercial,

- **« Une excellente connaissance du marché »** : grâce à notre Club professionnel en Assurance Vie, nous avons une bonne vision des produits et services en place et des innovations. Nous réalisons également régulièrement des benchmarks : produits, services en ligne, back office, distribution, ...en plus de nos missions opérationnelles chez les grands acteurs de la place
- **Un gain de temps pour vos équipes opérationnelles** avec notre maîtrise du processus de lancement produits, notre expertise et notre capacité à piloter en transverse différents métiers, ce qui favorise la mobilisation de vos équipes internes et le respect des délais
- **Un accompagnement technique** possible dans le cadre du développement produit lui-même (modalités sur les frais, choix d'investissement, ALM,...) ou plus largement pour évaluer la rentabilité et élaborer le business model des offres