

# “Quels sont nos atouts pour accompagner durablement nos clients dans un monde en mutation?”

## Mettre notre savoir-faire au service de nos clients

### Quelle a été la nature du travail avec le Groupe en 2025 ?

**Vanessa Valente.** Nous nous sommes employés à intensifier la dynamique de notre collaboration, afin de favoriser la proximité entre mon équipe, celles de la Direction Assurance Vie de Covéa (DAV) et, sur le terrain, les conseillers financiers. Avec pour objectif de contribuer à la réussite du plan stratégique du Groupe. Et le résultat est là, avec une collecte nette record de près de 500 millions d'euros réalisée par les réseaux Vie du groupe Covéa sur les UC Covéa Finance.

**Avec Vanessa Valente, Responsable du pôle Commercialisation & Marketing, point sur les actions menées en 2025 aux côtés des équipes du groupe Covéa. Au programme : une collaboration renforcée et le lancement de nouveaux fonds avec, à la clé, une collecte record.**

### Qui sont vos interlocuteurs à la DAV ?

**V. V.** Tout d'abord, l'équipe Marketing Client, avec laquelle nous développons les contenus à destination des clients finaux. Il y a ensuite l'équipe Expertise Marchés Financiers, aux côtés de laquelle nous construisons et animons des sessions pour les conseillers financiers. Enfin, nous collaborons avec le département des réseaux Vie, auquel nous proposons des interventions commerciales et un accompagnement marketing ciblé, avec cette année un fil rouge autour de la collecte pour le panier UC de Covéa Finance.

Avec toutes ces équipes, nous avons renforcé le dialogue et la communication, partant du principe que mieux on se connaît, plus on est capable de se coordonner et d'agir avec pertinence.

### Comment s'est organisé le lancement des nouveaux produits ?

**V. V.** Nous avons là typiquement deux projets qui traduisent la nouvelle dynamique que j'évoquais. Qu'il s'agisse des deux fonds datés, Covéa Horizon 2029 et Covéa Horizon 2031, ou du fonds Covéa Solution ELTIF, ces produits ont été créés spécifiquement pour le Groupe, afin de répondre aux besoins exprimés par les conseillers du réseau Vie. La synergie avec les équipes de la DAV et le travail d'animation que nous avons mené à leurs côtés ont été des facteurs de réussite déterminants dans le lancement de ces fonds. Preuve du succès de ce mode opératoire, la commercialisation de Covéa Horizon 2029 a triplé son objectif de collecte, de 50 à plus de 150 M€ à fin décembre 2025.

### Pouvez-vous nous parler du challenge destiné aux conseillers financiers du Groupe ?

**V. V.** Voici un autre exemple de la proximité que nous souhaitons favoriser avec le réseau Vie. Pour la première fois en 2025, Covéa Finance a décidé de distinguer les conseillers financiers ayant réalisé la meilleure collecte de fonds pour Covéa Finance, dans les trois marques du groupe Covéa (centres d'appels compris). Les gagnants ont été reçus chez Covéa Finance, à l'occasion d'une visite privilégiée où ils ont pu notamment se voir présenter la table de négociation et échanger en direct avec les gérants : une autre manière de créer du lien et de renforcer l'image de Covéa Finance dans les réseaux Vie.

### Quelle actualité en 2025 avec MMA Expertise Patrimoine ?

**V. V.** Pour le réseau de MMA Vie dédié aux Conseillers en Gestion de Patrimoine Indépendants (CGP), nous avons continué à assurer un accompagnement de leur travail de terrain, notamment à travers de nombreuses coanimations d'événements. Nous avons également conçu pour eux une offre en UC spécifiquement dédiée aux CGP, à propos de laquelle nous leur adressons chaque mois des éléments d'information qui enrichissent leur argumentaire de vente. Avec, là aussi, le souci de remettre de l'humain au cœur de la relation.

## CHIFFRES CLÉS

# 179 M€

de collecte sur les fonds du panier UC. (Au 31 décembre 2025).

# Près de 500 M€

de collecte nette avec les réseaux Vie du groupe Covéa en 2025.



**Anne Lamotte,** Directrice Assurance Vie (DAV) du groupe Covéa.

## 3 QUESTIONS À

### Comment se matérialise l'accompagnement de Covéa Finance pour la DAV ?

**Anne Lamotte.** Les équipes de la DAV et de Covéa Finance travaillent en étroite collaboration pour répondre aux besoins du Groupe en matière d'offres de solutions financières proposées dans les contrats d'assurance-vie (épargne et retraite). Le dialogue quotidien que nous entretenons est important pour bien appréhender l'environnement économique et financier, observer les offres du marché, mais aussi anticiper et créer des opportunités pour nos clients sociétaires. Ces offres doivent répondre aux orientations qu'ils attendent et présenter des niveaux de risque adaptés à notre stratégie, tout en cherchant la meilleure performance. Dans cet objectif, de nombreux comités de décisions et réunions de travail se tiennent tout au long de l'année, tout comme l'animation conjointe de réunions auprès des forces commerciales afin de présenter les offres Covéa Finance dans un objectif commun de développement et de satisfaction clients. Un résultat 2025 très positif puisque la collecte nette Covéa Finance est positive de 554 M€.

### Quelle est la valeur ajoutée de cet accompagnement pour le Groupe ?

**A. L.** Nous portons les mêmes valeurs, ce qui nous permet de concevoir des offres adaptées et cohérentes. La proximité entre nos équipes est un gage fort de réactivité et d'efficacité. Covéa Finance a, par ailleurs, une forte expertise qui bénéficie ainsi en premier lieu aux clients du Groupe.

### Pouvez-vous donner un exemple de cette collaboration ?

**A. L.** D'abord un très beau succès avec le lancement des fonds datés en 2025. La collecte a été de près de 260 M€ avec deux fonds datés lancés et une appropriation totale de cette nouveauté par l'ensemble des marques. La construction et le lancement du fonds Covéa Solution ELTIF est une excellente illustration de ce travail collectif de partage d'objectifs et de contraintes, avec une recherche permanente de la satisfaction à venir de nos sociétaires. Ce chantier nous a permis, en réponse à un texte législatif, de trouver une solution innovante permettant de présenter un vrai potentiel de performance avec, dans un premier temps, une ouverture au PER, qui devrait être suivie d'une ouverture vers l'épargne.



## Innovation au service du groupe Covéa

La création et le lancement de nouveaux fonds spécifiquement pensés pour le Groupe ont constitué des jalons marquants pour l'année 2025 et traduisent l'accompagnement sur mesure de Covéa Finance.



### Covéa Solution ELTIF, résultat d'une co-construction exemplaire

Pensé pour les réseaux du groupe Covéa et créé en partenariat avec sa Direction Assurance Vie (DAV), le nouveau fonds Covéa Solution ELTIF\* a pour ambition de soutenir le financement d'investissements à long terme en répondant aux enjeux de la loi Industrie verte. « Cette dernière affiche un double objectif, à la fois environnemental (diminution de l'empreinte carbone) et économique (réindustrialisation et technologies vertes) », rappelle Valérie Piquet-Gauthier, Responsable du pôle Veille Stratégique. Lancé en novembre 2025, Covéa Solution ELTIF combine principalement des investissements cotés et non cotés, avec une exposition significative aux PME européennes, aux obligations vertes et aux infrastructures durables. « Le travail de co-construction entre Covéa Finance et le Groupe a conduit à la création d'un support d'investissement innovant à destination des clients des réseaux MAAF, MMA et GMF tout en s'intégrant dans ce nouveau cadre réglementaire européen », précise Xavier Simler, Responsable du pôle Multigestion.

\* European Long Term Investment Funds - Fonds européens d'investissement à long terme.



### Deux nouveaux fonds datés: Covéa Horizon 2029 et 2031

L'année 2025 a été marquée par le lancement des deux premiers fonds datés de Covéa Finance, Covéa Horizon 2029 et Covéa Horizon 2031. « Construits selon des objectifs de maturité et de rendement prédéfinis, ces fonds à échéance répondent à un intérêt exprimé par les investisseurs. Pour preuve, la collecte est de 158 M€ en six mois pour Covéa Horizon 2029 et atteint 107 M€ sur Covéa Horizon 2031\*, dont la période de commercialisation est toujours en cours », indique Nicolas Vienne, Gérant OPC Taux. Ces fonds reposent sur une stratégie de portage, avec une volonté de diversification visant à réduire le risque spécifique qui peut s'avérer important sur ce segment. Le périmètre d'investissement est validé conjointement par l'équipe de Gestion et l'équipe d'Analyse Financière et Extra-Financière, parmi un gisement d'obligations d'entreprise. « Ce type de fonds offre au groupe Covéa une solution d'investissement supplémentaire pour proposer à l'épargnant un objectif de rendement annuel indicatif, et ce, sur un horizon de placement prédéfini », ajoute Nicolas Vienne.

\* Au 31/12/2025.

Avant toute souscription, vous devez vous référer aux derniers DIC et prospectus consultables sur le site internet de Covéa Finance: [www.covea-finance.fr](http://www.covea-finance.fr). Les principaux risques associés à ces fonds sont les suivants: risque lié à la gestion discrétionnaire, risque de perte en capital, risque de crédit, risque de taux, risque lié à l'investissement dans des titres spéculatifs. Les risques cités ci-dessus ne sont pas limitatifs. Les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

#### CHIFFRES CLÉS

**1<sup>er</sup>** fonds agréé ELTIF de Covéa Finance.

**158 M€** de collecte brute sur Covéa Horizon 2029. (Au 31 décembre 2025).

## Une synergie d'expertises pour un accompagnement sur mesure

#### Une équipe commerciale dédiée au groupe Covéa

« L'équipe commerciale dédiée au Groupe est chargée d'aider le pôle Expertise des Marchés Financiers (PEMF) à faciliter l'utilisation des unités de compte au sein des contrats d'assurance-vie des trois marques. Ainsi, nous avons participé en 2025 à plus de 90 animations auprès des conseillers financiers du Groupe organisées par le PEMF, en y apportant toute l'expertise de Covéa Finance dans la gestion des unités de compte afin d'en illustrer la valeur ajoutée pour le sociétaire dans le temps long de l'assurance-vie. »

**Ludovic Dobler,**  
Responsable de l'Accompagnement des Réseaux et des Partenariats.

**Olivier Detourbet,**  
Chargé de Commercialisation - Accompagnement des Réseaux et des Partenariats.

#### Une équipe commerciale dédiée aux CGP

« En 2025, notre équipe a intensifié sa proximité avec les inspecteurs MMA EP et leurs réseaux. Sessions d'information sur les marchés financiers, focus sur notre gamme actions, accueil de cabinets dans nos locaux, participation aux événements régionaux et invitations à nos concerts de mécénat ont rythmé l'année. Parallèlement, nous avons enrichi notre offre d'assurance-vie avec deux fonds datés, Covéa Horizon 2029 et 2031, et notre offre PER avec un fonds ELTIF, renforçant ainsi notre proposition de valeur auprès d'eux. »

**Delphine Benessiano,**  
Chargée de Commercialisation - Clientèle CGP.

#### Une équipe Marketing

« Notre rôle est d'accompagner et de soutenir les forces commerciales en créant des outils d'aide à la vente, comme des brochures ou des présentations spécifiques. C'est aussi organiser des événements dédiés et coordonner la présence des équipes de Covéa Finance sur les salons. Les temps forts 2025 ont été marqués par l'accompagnement des réseaux Vie du Groupe à travers la création d'outils pédagogiques sur nos supports d'investissement et la mise en marché des unités de compte proposées par MAAF, MMA et GMF. »

**Claire Vanel,**  
Chargée de Marketing.

**Victoire Bonnin,**  
Chargée de Marketing.

## RENFORCER LA VISIBILITÉ EXTERNE DE COVÉA FINANCE

#### En 2025, Covéa Finance a consolidé sa visibilité externe en cohérence avec les orientations de son plan stratégique.

« La société a intensifié la valorisation de ses expertises et de ses solutions d'investissement à travers un développement ciblé de sa présence dans les médias », commente Coline Courdresses, Chargée de Communication. Une démarche qui s'est traduite par une exposition renforcée dans la presse spécialisée et la diffusion de contenus à forte valeur ajoutée sous divers

formats : interviews, vidéos, podcasts et webinaires.

« Par ailleurs, Covéa Finance a poursuivi le développement de sa communication sur le réseau social LinkedIn. L'activité du compte a enregistré une progression de 20 % du volume de publications et une amélioration de 8 points du taux d'engagement », ajoute Alice Guyot, Responsable de l'équipe Communication. Ce résultat vient confirmer l'intérêt croissant porté aux contenus proposés.

#### Les clés en bref

- Synergie avec le groupe Covéa
- Solutions d'investissement sur mesure
- Accompagnement et partage de valeurs
- Innovation