

Les plates-formes de produits

Présentation

Qu'elles soient multiproduits, bancaires, assurantielles ou immobilières, les plates-formes apportent produits et services aux indépendants du patrimoine. Leur objectif est de regrouper en un lieu unique divers produits. Certaines plates-formes se sont spécialisées dans un seul domaine d'investissement (immobilier ou assurance), tandis que d'autres proposent des produits dans plusieurs domaines (Bourse et assurance, notamment) ou dans l'ensemble des catégories de placements (multiproduits). Par ailleurs, ces structures accompagnent les professionnels dans leur quotidien, au niveau administratif en particulier, mais aussi en matière juridique et fiscale. Elles permettent également de répondre à leurs besoins d'innovation.

Ainsi, les plates-formes ont contribué au développement du marché des conseils en gestion de patrimoine indépendants. Elles sont en quelque sorte des groupements de compétences comme peuvent l'être les groupements de CGPI.

Les intervenants

En assurance, essentiellement, il convient de distinguer les plates-formes qui offrent un point d'entrée vers différents fournisseurs (comme la structure Nortia, qui distribue des produits qu'elle conçoit, mais dont les assureurs sont La Mondiale ou Dexia) de celles qui distribuent les produits d'une seule compagnie. Dans ce dernier cas, les plates-formes permettent aux établissements dont elles sont filiales de capter une partie de la collecte réalisée par les indépendants du patrimoine. Il s'agit notamment de la plate-forme Théma pour Axa, Cardif pour le groupe BNP Paribas, Oradéa Vie pour la Société Générale, UAF Patrimoine pour le groupe Crédit Agricole, ou encore Generali Patrimoine pour Generali. En matière d'actionnariat, il existe donc des sociétés totalement indépendantes et d'autres liées à un institutionnel. Cepen-

dant, être la filiale d'une société fournisseur de produits ou d'un établissement financier ne signifie pas forcément distribuer les seuls produits de la maison mère. C'est le cas de Sélection R, qui appartient au groupe Rothschild, ou encore du Centre français du patrimoine, qui dépend de la Compagnie 1818 Banquiers Privés. Un rapprochement entre ses deux structures est en négociation.

Certaines plates-formes permettent enfin à des sociétés étrangères d'atteindre le marché français (Skandia, par exemple).

Un panel de services

Quel que soit le domaine, les plates-formes, via leur réseau de commerciaux et leur extranet, donnent aux CGPI la possibilité de réaliser des simulations, de se former (modules généralement validés par les associations), de suivre l'évolution de leurs portefeuilles, de consulter leurs documents administratifs et commerciaux, de se tenir informés des évolutions juridiques et fiscales des marchés, d'être alertés sur les variations des marchés financiers... Parfois, les plates-formes apportent même un soutien marketing. D'autres commercialisent des rendez-vous qualifiés, surtout en immobilier.

Dans tous les cas, la qualité du *back-office* constitue le point crucial pour que les relations se déroulent correctement. Il est le nerf de la guerre. Le CGPI recherche en effet un partenaire « fluide ».

L'immobilier, un domaine à part

En immobilier, les plates-formes agissent comme un premier filtre en termes de sélection de produits pour le professionnel du patrimoine et fournissent d'autres services tels que le financement, le suivi des actes... Collaborer avec une plate-forme permet au CGPI de disposer d'un stock régulièrement renouvelé, passé en revue par un comité de sélection qui analyse l'emplacement et le tissu économique local, la qualité de la construction, les caractéristiques du bail, la

signature du gestionnaire... Une démarche plus complexe que pour un logement nu. En outre, ces plates-formes immobilières proposent la prise en charge du *back-office* (suivi du dossier jusqu'à l'acte authentique) via une équipe dédiée, des simulations, une assistance dans le montage de dossiers compliqués, etc.

Assurance

Allianz VIP - AVIP

Site : www.avipro.fr

Types de contrats : multisupport, contrat de capi.

Noms des contrats : Avip Multilib (multisupport), Avip Capi Multilib (contrat de capi).

Assureurs : AVIP - Allianz.

Nombre de fonds en euro : 2.

Nombre d'OPCVM : environ 400 supports (près de 50 sociétés de gestion).

Fonctionnalités :

- aide à la vente : *back-office*, service marketing opérationnel, formations ;
- gestion de la relation client : *middle-office* (2 assistantes commerciales, 1 responsable) ;
- gestion des contrats via l'extranet : www.avipro.fr ;
- autre : service d'ingénierie patrimoniale.

Animation du réseau : 15 chargés d'affaires à Paris et en province, équipe dédiée à la formation, équipe dédiée aux groupements et franchises.

Formations : validées par des organismes professionnels, animées par AVIP et des intervenants (praticiens spécialistes du droit, de la gestion de patrimoine et de l'*asset management*).

Commissionnement : rétrocessions.

Nombre de partenaires : NC.

APREP Diffusion

Site : www.aprep.fr

Assurance :

- types de contrats : assurance vie, capi,

PROFESSION CGP NUMERO SPECIAL

vifs, compte libre, mandat de gestion, PEA ;
- types de gestions : toutes classes d'actifs ;
- nombre d'OPCVM : 450 (80 sociétés de gestion).

Assurance :

- types de contrats : gamme Coralis, Coralis Sélection (assurance vie multisupport), Coralis Capitalisation, Coralis Indépendants (Madelin) et Coralis Fidélité (bonus de fidélité) ;

- assureur : Axa ;
- nombre de fonds en euro : 2 ;
- nombre d'OPCVM : 450.

Prévoyance :

- types de contrats : Master Life avec 3 options cumulables : homme clé, prévoyance personnelle et couverture crédit ;
- fournisseur : Axa.

Crédits :

- type : prêt patrimonial ;
- fournisseur : Axa Banque.

Diversification patrimoniale :

- produit : *holding* ISF cinéma en 2010 ;
- fournisseur : NC.

Fonctionnalités :

- aide à la vente : appui marketing, outils de communication et de suivi de la relation client ;

- gestion de la relation client : prise en charge du formalisme réglementaire, modèles de lettres, aide à la rédaction de documents, suivi fiscal, historique ;

- gestion des contrats : consolidation, consultation des contrats et portefeuilles, accès aux performances, allocateur d'actifs, outil de sélection, actes de réorientation d'épargne, possibilité de faire des rachats et de modifier en ligne les adresses ;
- autres : informations juridiques.

Animation du réseau : 20 commerciaux debout, 10 assis. Interlocuteurs dédiés, experts en région. Tables rondes financières, journées d'information et de formation.

Formations : en relation avec l'AUREP, des experts d'Axa et des sociétés de gestion. Stages de type juridique, fiscal ou financier, sur les régimes matrimoniaux, la cessation d'usufruit temporaire... Validation par les différentes chambres.

Commissionnement : rétribution partielle des frais d'entrée et de gestion.

Nombre de partenaires : 1 500.

Observations : offre SCPI en préparation. Théma a lancé le Cercle Référence, qui regroupe les 50 partenaires les plus performants de l'année.

■ CAP Projets

Site : www.cap-projets.fr

Immobilier :

- produits : NC ;

- fournisseurs : 30 (Kaufman, Icade, Cogedim, Vendôme, Bouygues...).

Bourse :

- produits proposés : FIP, FCPI, PEA...

- fournisseurs : 4.

Crédits :

- type : immobilier ;

- fournisseurs : Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, Société Générale, BNP Paribas, BPE...

Fonctionnalités : aide à la vente : appui marketing, formations, informations, simulations, accompagnement.

Animation du réseau : NC.

Formations : sur l'évolution des lois fiscales.

Commissionnement : pourcentage sur le prix de vente.

Nombre de partenaires : 50.

■ Fidexi

Site : www.fidexi.com

Immobilier :

- produits : LMP/LMNP, LMNP Bouvard, démembrement, Girardin ;

- fournisseurs : Bouygues, Le Noble Age, Voltalia, Groupe Réalité...

Diversification patrimoniale :

- produits : outre-mer industriel, démembrement, investissement dans les PME en loi TEPA, foncières ;

- fournisseurs : Bouygues, Le Noble Age, Voltalia, Groupe Réalité...

Fonctionnalités :

- aide à la vente : appui marketing, documentation juridique et commerciale, outils de simulations, outils de suivi de la relation client, animation de réunions ;

- gestion de la relation client : en fonction des besoins du conseiller indépendant ou du réseau ;

- autres : informations sur le stock immobilier, informations juridiques, création de supports de vente...

Animation du réseau : 6 commerciaux.

Formations : à la demande (produits, juridiques et fiscales).

Commissionnement : pourcentage sur la vente.

Evolutions à venir : recrutement pour l'animation du réseau, ouverture d'un espace partenaires sur le site Internet.

Nombre de partenaires : NC.

■ Financière Magellan

Site : www.financiermagellan.fr

Immobilier :

- produits : Scellier réhabilité, Malraux, monuments historiques ;

- fournisseur : Financière Magellan.

Assurance :

- types de contrats : multisupport, contrat de capi, DSK, contrat en euro ;

- assureur : La Mondiale Partenaire ;

- nombre de fonds en euro : 1 ;

- nombre d'OPCVM : 250 (69 sociétés de gestion) ;

- noms des contrats : Le Compte Signatures 2 (multisupport), Magellan Signatures (multisupport), Magellan Signatures Capitalisation (contrat de capi).

Diversification patrimoniale :

- produits : outre-mer industriel, loi TEPA ;
- fournisseur : Financière Magellan.

Fonctionnalités :

- aide à la vente : édition de dossiers de présentation en ligne avec photos, simulations, visite des villes et des immeubles en photos, consultations des plans. Plaquette produit en ligne, dossiers techniques, juridiques, fiscaux et statistiques, revue de presse, édition semestrielle des caractéristiques et performances des OPCVM du contrat. A la même fréquence, édition en ligne d'un dossier de conjoncture évoquant l'ensemble des scénarios d'investissement envisageables ;

- gestion de la relation client : suivi de l'investissement pour chaque client (caractéristiques du bien, financement, suivi de l'appel de fonds, informations sur l'avancement des travaux). Envoi des situations, présentation des opportunités, prise en charge du formalisme réglementaire, consultation juridique ;

- gestion des contrats : outil d'aide à l'allocation, outil de sélection et d'analyse des fonds, consultation des contrats, accès aux performances, outils d'alerte. Tableaux et fiches descriptives des fonds, portefeuilles clients, simulateur d'investissement, outil de suivi des fonds grâce à un tableau général de performances, notation, classement avec fiches produits et outil de comparaison des fonds.

Animation du réseau : 3 commerciaux.

Formations : juridiques et fiscales, notamment sur les évolutions législatives.

Commissionnement : basé, en assurance vie, sur les frais d'entrée, les stocks, et, en défiscalisation, sur le prix de vente.

Evolutions à venir : élargissement de la gamme produits.

Nombre de partenaires : 50.

■ Generali Patrimoine

- Nominéo est un extranet consacré aux conseils en gestion de patrimoine. Il propose un accès à 4 grandes familles de services : offre produits, espace financier, gestion clients, informations juridiques.

- Fédéo (accessible via Nominéo) est

Tableau des plates-formes multiproduits

Nom, date de création et site Web	Actionnariat et dirigeant	Produits commercialisés	Fournisseurs	Activité 2009
1818 Partenaires (1985) www.1818partenaires.com	Banque Privée 1818 Cyril Chapelle	<u>Immobilier</u> : Scellier, SCPI, OPCI <u>Bourse</u> : comptes titres, PEA <u>Assurance</u> : multisupport, contrat de capi <u>Crédits</u> : patrimoniaux <u>Diversification</u> : démembrement, outre-mer industriel, FCPI, PME, cinéma	<u>Assureurs</u> : La Mondiale Partenaire, Dexia Epargne Pension, CNP, Generali, Natixis Assurance Partenaires, Natixis Life, La Mondiale Europartner <u>Bourse</u> : plus de 120 sociétés de gestion <u>Immobilier</u> : 1818 Immobilier, Iselection, Iplus, HSBC, Quatrinvest, Pierre et Vacances <u>Crédits</u> : Banque Privée 1818	NC
April Patrimoine (2001) www.april-patrimoine.fr	April Group Daniel Collignon	<u>Immobilier</u> : SCPI de défiscalisation en direct, SCPI de rendement (via les contrats d'assurance vie) <u>Bourse</u> : FCPI <u>Assurance</u> : multisupport, contrat de capi (avec ou sans option PEA), contrat diversifié, PERP, Madelin, article 83, PEI/PERCOI	<u>Immobilier</u> : UFG, Primonial <u>Bourse</u> : Alto Invest, 123 Venture, OTC, Avenir Finance, EDRIP, A Plus Finance <u>Assureurs</u> : Generali Vie, Axéria Vie, Cardif, Oradéa Vie (de 2 à 400 OPCVM, 5 fonds en euro, 50 sociétés de gestion)	NC
Avenir Finance Partenaires (1999) http://partenaires.avenirfinance.fr	Avenir Finance Danyel Blain	<u>Immobilier</u> : Malraux, monuments historiques, Scellier, Robien, Borloo, déficit foncier <u>Bourse</u> : OPCVM, titres vifs, compte libre, mandat de gestion, PEA, FIP, FCPI, FCPR <u>Crédits</u> : immobiliers <u>Diversification</u> : Sofica, holding ISF, FCPI, FIP	<u>Immobilier</u> : Avenir Finance Immobilier <u>Bourse</u> : 4 000 OPCVM (plus de 100 sociétés de gestion) <u>Assureurs</u> : Oradéa, La Mondiale, Axéria Vie; 3 fonds en euro, environ 350 OPCVM (50 sociétés de gestion) <u>Crédits</u> : CIF, CFF, BPI <u>Diversification</u> : AFGestion, A Plus Finance, 123 Venture, Inocap, OTC...	<u>Immobilier</u> : environ 200 lots (50 M€ de CA: foncier + travaux) en 2008 <u>Assurance (2008)</u> , encours: 89,4 M€ sur Sicavonline Vie/ Avenir Finance Partenaire Vie, 32,9 M€ sur Kléber Amplitude/ Harmonis Vie, 8,3 M€ sur Win to Win Vie, 3,2 M€ sur Autalys Diversifié <u>Crédits</u> : NC
Axa Théma (1993) www.themavie.fr	Axa France Vie Olivier Samain	<u>Bourse</u> : via Axa Banque, OPCVM, titres vifs, compte libre, mandat de gestion, PEA <u>Assurance</u> : la gamme Coralys, Coralys Sélection (multisupport), Coralys Capitalisation, Coralys Indépendants (loi Madelin), Coralys Fidélité (bonus de fidélité) <u>Crédits</u> : via Axa Banque <u>Diversification</u> : holding ISF cinéma en 2010	<u>Bourse</u> : 450 OPCVM (80 sociétés de gestion) <u>Assureur</u> : Axa; 2 fonds en euro, 450 OPCVM <u>Autres</u> : NC	<u>Bourse</u> : NC <u>Assurance</u> , collecte: 820 M€, encours: 6,2 Md€
Cap Projets (NC) www.cap-projets.fr	NC	<u>Immobilier</u> : NC <u>Bourse</u> : FIP, FCPI, PEA... <u>Crédits</u> : immobiliers	<u>Immobilier</u> : 30 fournisseurs (Kaufman, Icade, Cogedim, Vendôme, Bouygues...) <u>Bourse</u> : 4 fournisseurs <u>Crédits</u> : Crédit Agricole, Caisse d'Épargne, Société Générale, BNP Paribas, BPE...	<u>Immobilier</u> : 180 lots, 1,35 M€

Nom, date de création et site Web	Actionariat et dirigeant	Produits commercialisés	Fournisseurs	Activité 2009
Fidexi (1998) www.fidexi.com	Privé Emmanuel Charlet	<u>Immobilier</u> : LMP/LMNP, LMNP Bouvard, démembrement, Girardin <u>Diversification</u> : outre-mer industriel, démembrement, investissement dans les PME en loi TEPA, foncières	Bouygues, Le Noble Age, Voltalia, Groupe Réalité...	NC
<u>Financière Magellan</u> (2000) www.financiere magellan.fr	Groupe Magellan Stéphane Gianoli et Carole Richter	<u>Immobilier</u> : Scellier réhabilité, Malraux, monuments historiques <u>Assurance</u> : multisupport, contrat de capi, DSK, contrat en euro <u>Diversification</u> : outre-mer industriel, loi TEPA	<u>Immobilier</u> : Financière Magellan <u>Assureur</u> : La Mondiale Partenaire (1 fonds en euro, 250 OPCVM, 69 sociétés de gestion) <u>Diversification</u> : Financière Magellan	<u>Immobilier</u> : 50 lots/an
Generali Patrimoine Nominéo (2001) et Fédéo (2004) www.nomineo.net	Generali Stéphane Dedeyan	<u>Assurance</u> : DSK (option), multisupport, contrat de capi, PERP, PEA <u>Immobilier</u> : SCPI de rendement et de défiscalisation <u>Bourse</u> : FIP, FCPI, holding ISF <u>Diversification</u> : Sofica	<u>Assureur</u> : Generali Vie; 6 fonds en euro, 517 OPCVM <u>Immobilier</u> : Ciloger <u>Bourse</u> : Alto Invest, 123 Venture, OTC AM, Sigma Gestion, Inocap	<u>Assurance individuelle</u> : 5,8 Md€ (part des CGPI: 20 %), encours: 37 Md€
Nucleus Euro-Advisers SCA (2005) www.nea.lu	InterTrusting, Nucleus Management, SeBroker Holdings, Eifanet SL et CGPI Vincent J. Derudder	<u>Assurance</u> : multisupport, contrat en euro, contrat de capi. <u>Prévoyance</u> : tous types de contrats <u>Crédits</u> : hypothécaires	<u>Assureurs</u> : Wealth Assurance, Patronale Life, Prudential, Aspecta, Euresa Life (2 fonds en euro + 5 000 OPCVM) <u>Crédits</u> : Patronale Life	<u>Assurance</u> , collecte: 535 M€
Orelis Finance (2003) www.orelis.fr	Groupe Orelis Jean-Baptiste Lacoste	<u>Immobilier</u> : SCPI, SCI <u>Assurance</u> : assurance vie, PEA, contrat de capi personne morale et personne physique <u>Prévoyance</u> : assurance de prêt et garanties revente	<u>Immobilier</u> : UFG, Primonial, Sofidy, Peref Gestion... <u>Assureurs</u> : Dexia Epargne Pension, Assurances du Crédit Mutuel, InoraLife, Alico et La Mondiale Partenaire (2 fonds en euro, 14 000 OPCVM, 300 sociétés de gestion) <u>Prévoyance</u> : Serenis Vie, Alico SA	NC
Patrimoine Management et Associés - Primonial (1989) www.patrimoine management.fr www.primonial.fr	Dirigeants + BNP Paribas Assurance André Camo	<u>Immobilier</u> : SCPI de rendement et fiscale, Scellier, Robien neuf, Borloo, Malraux, MH, location meublée, nue-propriété <u>Bourse</u> : OPCVM, titres vifs en dépôt, compte libre, mandat de gestion, PEA, FIP, FCPI <u>Assurance</u> : multisupport, contrat de capi avec option PEA, Madelin, contrat diversifié, bonus de fidélité <u>Crédits</u> : immobiliers <u>Diversification</u> : démembrement	<u>Immobilier</u> : NC <u>Bourse</u> : 125 OPCVM, 22 sociétés de gestion <u>Assureurs</u> : Generali Vie, Axéria Vie, La Mondiale Partenaire; 5 fonds en euro, 568 OPCVM (96 sociétés de gestion) <u>Crédits</u> : CFF, BPI, BPE <u>Diversification</u> : Generis Capital Partners, Truffle Venture	CA 2008 : 10,7 M€