

Plates-formes indépendantes : la différence par le service et l'innovation produits

Offrir des services étendus, avoir une forte réactivité dans l'offre produits et dans la gestion administrative des contrats, telles sont les valeurs ajoutées des plates-formes indépendantes qui viennent pallier les carences des acteurs institutionnels présents sur le marché des gestionnaires indépendants.



EN matière de produits financiers et d'assurance, les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) peuvent passer directement par un assureur ou une société financière. Mais ils peuvent également recourir aux services d'un intermédiaire, la plate-forme.

Actuellement, quelques plates-formes, indépendantes capitalistiquement, proposent leurs services aux gestionnaires du patrimoine. La première ayant été conçue se nomme Nortia, à l'initiative de Pascal Vétu, ancien CGPI lui-même. Ensuite se sont créées d'autres structures, comme Orelis (dont une partie du capital est détenue par le fonds d'investissement H2O Participations), Finaveo & Associés (dont Mirabaud détient une participation minoritaire de 34 % au capital) ou encore l'Union Financière George V, qui fait partie du groupe Crys-

tal Finance depuis septembre 2010, société dont l'activité première est le conseil et la distribution de solutions patrimoniales auprès d'une clientèle d'expatriés et d'impatriés.

Innovation produits

« Peu, au début, croyaient en notre modèle, se souvient Pascal Vétu, PDG de Nortia. Mais progressivement, nous avons réussi à faire notre place, et aujourd'hui, avec plus de 1,7 milliard d'euros d'encours, nous sommes devenus un acteur de référence sur le marché. » Nortia a été l'une des premières sociétés à proposer un contrat d'assurance-vie à architecture ouverte.

Depuis, la société est demeurée à la pointe de l'innovation produits, avec la mise en place de mandats de gestion au sein des contrats d'assurance-vie multi-



Pascal Vétu, président-directeur général de Nortia.

supports, la conception d'un contrat à bonus de fidélité, la remise au goût du jour du PEA assurance, la réintroduction, dès 2001, des sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) au sein de l'enveloppe assurancielle et, dernière-

ment, l'intégration de CLN (Credit-Linked Notes, ou titres obligataires liés). Notons que sur le même concept que Nortia, la société a lancé la plate-forme bancaire, Nortia Invest, il y a quelques mois.

Jean-Baptiste Lacoste, président du groupe Orelis, observe également une plus grande capacité d'innovation de la part des acteurs indépendants : « Notre écoute du marché nous permet d'être plus réactifs sur certains sujets. Il ne s'agit pas de produits en marque blanche, mais bel et bien de créer de la valeur pour le client final et d'assurer le développement de la profession. Il peut s'agir de fonds dédiés (à partir de 4 millions d'euros), de parts de fonds sur mesure (à partir de 500 000 euros) ou encore de référencements rapides de nouveaux OPCVM... Aussi, nous proposons un contrat de protection-revente sur valeurs mobilières en cas d'accident. »

L'accès à un large panel de valeurs mobilières est un aspect également plébiscité par David Edmond, directeur du développement de l'Union Financière George V. « Nous avons un fort biais UC [unités de compte, ndlr] chez l'Union Financière George V. Nous échangeons régulièrement avec les asset managers et les compagnies d'assurance pour référencer de nouveaux fonds dans nos contrats, et offrons à nos partenaires un outil d'aide à l'allocation : BuyStop. » Axel Rason, PDG de Finaveo & Associés, résume : « plus une structure est lourde, plus elle a du mal à s'adapter aux besoins des CGPI. Or, dans un mar-

ché très compétitif, les plates-formes, qui sont des fournisseurs de services, apportent du professionnalisme et de la réactivité. Nous sommes jugés sur notre réactivité et la qualité de la prestation générale. »

Pour cela, les plates-formes collaborant avec divers assureurs permettent de proposer une large gamme de produits et de sous-jacents. « Si un assureur ne sait pas ou ne veut pas faire, nous nous tournons alors vers d'autres, comme l'introduction de SCPI, à l'origine de la création de notre contrat Panthea, par exemple. De même nous nous efforçons de généraliser ces acquis à l'ensemble de la gamme, comme ce fut le cas pour nos fonds euros actifs », observe Pascal Vétu.

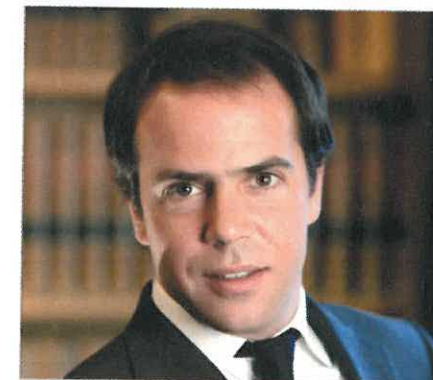
Davantage de fluidité

L'autre raison du développement des plates-formes, est, selon David Edmond, « la nécessité pour les CGPI de se regrouper pour des contraintes réglementaires et commerciales afin de déléguer certaines missions, dont le back-office, et ainsi privilégier la relation commerciale. »

Ainsi, les plates-formes indépendantes sont un intermédiaire entre l'assureur et le conseil en gestion de patrimoine, « un filtre » disposant de relations privilégiées avec l'assureur. « Le service des compagnies est loin d'être parfait, développe Pascal Vétu. Notre middle-office est là pour veiller à la bonne constitution et restitution des dossiers, et dispose d'un lien privilégié avec les assureurs pour apporter une certaine réactivité dans la

résolution des problèmes. La notion du client est beaucoup plus prégnante chez nous que chez les assureurs, qui sont des structures assez lourdes à gérer. Autre exemple, actuellement nous militons auprès des compagnies pour uniformiser les documents administratifs et les procédures. Ce qui peut sembler un détail a son importance dans le quotidien des indépendants. » Les quinze années d'expérience, en tant que gestionnaire de patrimoine indépendant, de son fondateur permettent finalement à Nortia d'avoir une vision claire des problématiques des CGPI et d'anticiper sur les besoins du marché.

Nortia compte quarante-cinq personnes, dont une vingtaine au middle-office, quatre au service informatique et quatre autres à la comptabilité.



Jean-Baptiste Lacoste, président du groupe Orelis.

« Une plate-forme permet d'assurer une continuité de services là où les assureurs fluctuent largement dans le temps, explique, pour sa part, Jean-Baptiste Lacoste. De plus, ces derniers distribuent leurs solutions à une pluralité d'intervenants, alors que nous sommes exclusivement dédiés aux indépendants du patrimoine. » C'est d'ailleurs sur la notion de qualité de service que Finaveo & Associés, d'abord une plate-forme bancaire qui s'est ensuite diversifiée sur l'assurance, a axé son développement : « Dès notre création, notre différence a consisté à assurer aux indépendants du patrimoine d'évoluer en parfaite conformité avec la réglementation, tout en offrant une qualité de service irréprochable, grâce à des développements informatiques optimisés pour le passage d'ordres », explique Axel Rason.

La taille de ces structures indépendantes leur permet aussi bien de résoudre les »

Plus groupement que plate-forme de produits

Désormais, Serenalis Groupe se positionne plus comme un groupement que comme une plate-forme de produits et services. « Notre structure prend la forme d'une plate-forme, puisque nous pouvons accompagner les indépendants dans la prise en charge de leurs tâches administratives et la vérification des bordereaux de commissions, et ainsi conserver du temps pour leur développement commercial », explique Gérard Desbois, son président. D'ailleurs, la structure de neuf personnes réalise une sélection de produits sur l'ensemble des solutions pouvant être distribuées par les indépendants et négocie des rémunérations plus attractives. Outre ce service, la structure propose également toute une gamme d'autres prestations à ses adhérents qui, d'ailleurs, font l'objet d'une sélection. Il peut s'agir de l'accompagnement d'un point de vue réglementaire et l'organisation de séminaires ou encore de formations, via la société Essentials, par exemple. « Par rapport à d'autres groupements, nous disposons d'une dimension formation, ce qui est, d'ailleurs, notre vocation première depuis 2002. Avoir une activité plus large de services nous accorde une vocation de groupement au sens large du terme – donc de permettre à nos adhérents de rompre avec l'isolement – et ne nous résume pas à une simple centrale d'achats », précise Gérard Desbois.