

## ■ UCGP (Union des conseils en gestion de patrimoine - ex-UCPI)

**Date de création :** octobre 1996.

**Forme juridique :** association.

**Président :** Bruno de Guillebon.

**Objectifs :** défense des intérêts des épargnants dans le cadre des partenariats établis entre les membres et les dépositaires et/ou compagnies d'assurances, ainsi que l'évolution des partenariats ; échanger sur les évolutions réglementaires du métier ; création d'une image commune aux membres permettant ainsi d'envisager une stratégie de communication spécifique ; mise en commun de compétences ; échanges sur les sujets d'actualité.

**Nombre d'adhérents :** 14 groupements (120 cabinets, soit 320 CGPI).

**Conditions d'adhésion :** cooptation.

**Encours à fin 2016 :** 15,6 Md€.

## Les groupements « commerciaux »

### ■ Advisfi

**Dirigeant :** Valère Gagnor.

**Actionnariat :** groupe Premium (51 %), Valère Gagnor (49 %).

**Date de création :** juin 2013.

**Forme juridique :** SAS.

**Type de regroupement :** société de services.  
**Conditions d'adhésion :** en fonction du choix de contrat et des services souhaités par le conseiller indépendant (ou souhaitant le devenir). Exclusivité d'approvisionnement.

**Trois types de contrats :** mandat ou partenariat en exclusivité de gamme en fonction du niveau de maturité professionnelle et des attentes du conseiller indépendant.

**Coût d'adhésion :** pas de redevance. Pour le taux de rémunération et le droit d'entrée : selon le contrat et les services souhaités par le CGP. Taux de rémunération progressif en fonction des niveaux de collecte.

**Profil recherché :** conseillers bénéficiant d'un niveau d'études supérieures, d'une expérience professionnelle en banque-assurance-finances et d'un réseau relationnel conséquent.

**Outils et services :** service d'ingénierie patrimoniale et soutien à la facturation d'honoraires ; assistance à la création, mise en conformité et veille sur la réglementaire ; gestion globale de l'administratif (*front*, *middle* et *back-office*), hotline pour une gamme de valeurs mobilières, financement, assurances, immobilier, prévoyance, solutions entreprises ; outils de gestion et simu-

lation professionnels, CRM, agrégation de comptes ; supports de communication (visuels, bibliothèque mailings, site Internet) ; coanimation de réunions prospects ; formations (métier, technique, comportementale et managériale) ; deux conventions par an ; publication *Le Mag* (journal électronique hebdomadaire : conjoncture, législation, fiscalité...) ; les Académies du lundi (formation permanente technique et commerciale) ; extranet ; convention Advantage (abonnement clients avec gestion automatisée) ; site Advisfi.

**Moyens humains :** 6 salariés : accompagnement commercial, *back-office*, bureau d'études patrimoniales, formateur, aide au développement, marketing...

**Nombre d'adhérents :** 15 à fin 2016.

**Fournisseurs :** plus de 10 partenaires immobiliers, 5 assureurs et 3 sociétés de gestion de SCPI, 2 en épargne salariale et 4 gérants de FCPR.

### ■ CGP Entrepreneurs

**Dirigeant :** Bruno Dell'Oste, directeur général.

**Groupe :** filiale de l'UFF.

**Date de création :** activité lancée en juin 2013.

**Forme juridique :** SASU.

**Type de regroupement :** centrale d'achat et de services.

**Conditions d'adhésion :** convention de partenariat commune à tous les CGP, assortie d'une cotisation annuelle. Pas d'exclusivité requise. Propriété de la clientèle acquise aux CGP.

**Coût d'adhésion :** cotisation annuelle de 3 000 € HT/an.

**Profil recherché :** cabinets de CGP unipersonnels (salariés s'installant à leur compte ou professionnels déjà installés).

**Nombre d'adhérents :** 75 (+ 250 adhérents d'Infinitis).

**Outils et services :** la signature d'un partenariat ouvre automatiquement droit à un bouquet de services minimum commun à tous. Ensuite, plus la collecte est importante, plus les services sont étendus. Trois services phares pour accompagner les cabinets :

- une aide personnalisée au développement commercial via un interlocuteur dédié ;
- appui d'un *middle-office* dédié et chargé de vérifier la conformité des investissements, saisir les dossiers dans les systèmes d'information, contrôler la bonne exécution des contrats chez les fournisseurs, contrôler et payer les commissions ;
- un service d'ingénierie patrimoniale en partenariat avec la société Fidroit.

Quatre outils majeurs pour sécuriser et historiser l'activité : un outil d'allocation d'actifs, un logiciel de gestion de patrimoine, un agrégateur de compte, un pack conformité dématérialisé répondant aux exigences du devoir d'information et de conseil.

Trois conventions nationales auxquelles s'ajoutent un congrès et un séminaire. Ateliers et formations technico-commerciales. Formation aux modes de détention du patrimoine.

**Moyens humains :** direction commerciale et ingénierie patrimoniale de 7 personnes ; *middle-office* de 8 personnes ; marketing et communication : deux personnes. L'équipe bénéficie aussi des fonctions supports du groupe UFF (direction juridique...).

**Fournisseurs :** une centaine de conventions actives couvrant tous les secteurs d'investissement du marché. Une commission produit assure la veille, l'audition des nouveaux fournisseurs et la demande de référencement.

**Encours à fin 2016 :** 300 M€ (+ 400 M€ d'Infinitis).

**Collecte 2016 :** 77 M€.

**Observation :** en octobre 2016, CGP Entrepreneurs a fait l'acquisition d'Infinitis.

### ■ Fiducée Gestion privée

**Dirigeant :** Jean-Baptiste Lacoste, président.

**Actionnariat :** H20 Participations.

**Date de création :** 2007.

**Type de regroupement :** franchise spécialisée sur la clientèle des professionnels de santé.

**Conditions d'adhésion :** DU ou master 2 en gestion de patrimoine ou pouvoir justifier des statuts réglementaires. Exclusivité territoriale. Le CGP perçoit en direct ses commissions et surcommissions. Propriété de la clientèle acquise au CGP.

**Coût d'adhésion :** 21 000 € + coûts des apports initiaux nécessaires au lancement de l'activité (formation, rendez-vous, base de données de 5 000 prospects, etc.). + 15 % du chiffre d'affaires.

**Profil recherché :** de 28 à 50 ans, diplômés niveau master. Anciens conseillers de réseau...

**Nombre d'adhérents :** 30 cabinets (soit 39 CGPI).

**Collecte 2016 :** 58 M€.

**Encours à fin 2016 :** 315 M€.

**Outils et services :** fourniture de rendez-vous qualifiés auprès d'une cible de professionnels de santé. FidBox qui regroupe un outil de CRM, la communication digitale du cabinet, son site Internet, gestion de la newsletter, gestion des tâches réglementaires, réseau social d'entreprise, outils >>>

# UN NOUVEAU REGARD SUR L'IMMOBILIER.

Keys REIM propose des solutions de diversification patrimoniale exclusivement réservées aux investisseurs professionnels.



COWORKING



RÉNOVATION ET  
DÉVELOPPEMENT



LOGISTIQUE  
E-COMMERCE



NOUVEAUX  
USAGES



CONNECTIVITÉ



ÉCO-RESPONSABLE

Communication destinée aux CGP-CIF.

Keys REIM propose des OPC déclarés à l'AMF (non soumis à agrément préalable) et réservés aux investisseurs professionnels ou assimilés. Ces fonds présentent des risques dont le risque de perte en capital. Toute information complémentaire sera transmise sur demande auprès de KEYS REIM.



Société de gestion de portefeuille agréée par l'AMF, n° GP-16000011

11 rue Jean Mermoz,  
75008 Paris, France

09 701 702 55  
info@keys-reim.com

[www.keys-am.com/keys-reim](http://www.keys-am.com/keys-reim)