

GESTION de FORTUNE

Le magazine de la gestion privée

Décembre 2018 - France/Bel./Lux. : 9,90 €
gestiondefortune.com - 28^e année



Guide pratique **LA DIGITALISATION DES CGP**

Extrait

**35 fiches
détaillées sur
les logiciels**

Hors-série - Édition 2019

« Ma Sentinelle, une plateforme disponible en marque blanche »

Des solutions sont intégrées par Advize Group au site du CGP, lui permettant de distribuer des contrats d'assurance vie 100 % digitaux.

Advize Group est le premier robo-conseiller lancé en France, en 2012. Quelle est son offre aujourd'hui à destination des CGP ?

Nous proposons aux conseillers une plateforme en marque blanche, Ma Sentinelle, qui va leur permettre de commercialiser à leurs clients des solutions d'investissement 100 % numériques, aujourd'hui sur des contrats d'assurance vie.

Nous mettons à disposition du partenaire l'environnement technologique que nous habillons aux couleurs de son propre site. C'est là notre originalité. Via Ma Sentinelle, nous nous chargeons également de la gestion du middle office, de toutes les interactions entre les clients du conseiller et l'assureur, pour les opérations qui exigent encore l'échange de formulaires papier.



► Olivier Gentier
Directeur général d'Advize Group

unités de compte. Nos portefeuilles modèles et nos mandats sont construits et suivis par des partenaires allocataires sélectionnés pour leur expertise et leur indépendance.

Nous travaillons aujourd'hui avec Active Asset Allocation et Futur Investment Managers. Facilité par la digitalisation et l'intelligence artificielle, cet accompagnement favorise des allocations d'actifs plus pertinentes par client et sécurise la relation client-conseiller.

Pouvez-vous nous présenter les contrats d'assurance vie disponibles sur votre plateforme Ma Sentinelle ?

Nous proposons aux CGP la possibilité de distribuer deux contrats. Le plus ancien, Ma Sentinelle Vie, assuré par Générali, a été créé en 2012. Il s'agit d'un contrat individuel multi-supports, offrant une option de gestion co-pilotée accessible dès 500 euros. Il est configuré pour la clientèle grand public, celle qui se tourne aujourd'hui vers les contrats des banques et courtiers sur Internet.

Le taux moyen d'investissement en unités de compte sur ce contrat est supérieur à 65 %. Il a été récompensé à plusieurs reprises ces dernières années par des prix décernés par la presse financière en raisons de ses performances.

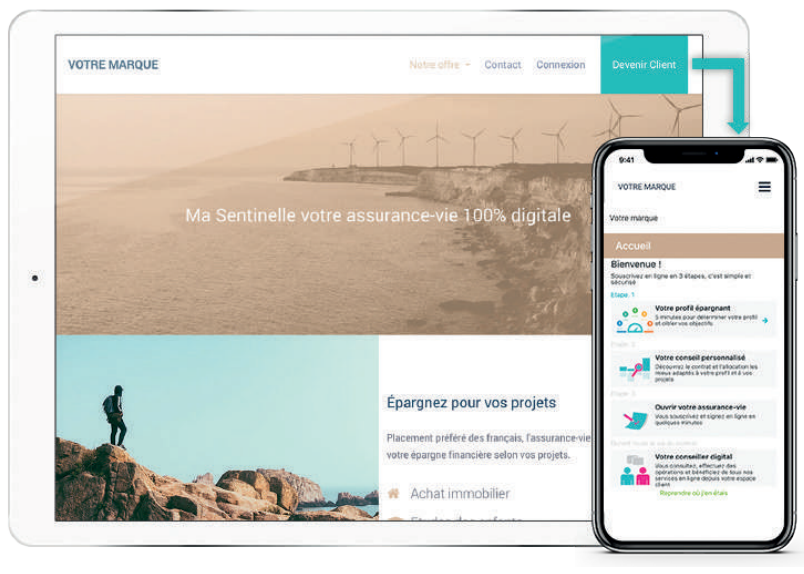
Le second contrat est la première assurance vie

“

Un environnement technologique habillé aux couleurs du cabinet

Le conseiller offre ainsi à sa clientèle la possibilité de souscrire un contrat entièrement en ligne, avec une signature électronique. La plateforme intègre une technologie de robo-conseiller, labellisée en 2015 par le Pôle de compétitivité mondial Finance Innovation, qui assure à ses clients un service personnalisé de conseil : une définition de son profil d'investisseur, une allocation d'actifs sur son portefeuille, des rapports personnalisés, des alertes pour suggérer des arbitrages...

Selon le profil et les projets de l'investisseur, notre système expert recommande l'allocation la plus adaptée pour répartir son épargne entre sécurité et



luxembourgeois 100 % digitale. Ma Sentinelle Lux a été lancé en partenariat avec l'assureur luxembourgeois One Life. Ce produit est adapté à une clientèle plus fortunée.

Toutefois, nous avons voulu démocratiser son accès grâce à un versement minimal à l'entrée limité à 30 000 euros. Ma Sentinelle Lux est proposé avec deux types d'allocations déclinées sur quatre profils de risque.

Au choix, les recommandations de composition de la poche unités de compte sont réalisées et suivies soit par Active Asset Allocation parmi les 200 fonds accessibles, soit construites et suivies par Futur Investments Managers, principalement sur une sélection externe d'ETF et trackers (Lyxor, Ishares...).

Une allocation performante ISR est également disponible. Cette offre permet aux conseillers en gestion de patrimoine de viser un segment de public beaucoup plus large, avec une surface financière moindre que celle de sa clientèle habituelle, qui ne serait pas rentable sans l'automatisation des opérations notamment tout le suivi imposé par la réglementation et la gestion du middle office. Elle permet également aux conseillers de se positionner auprès de prospects à potentiel dans les années à venir.

Quel est le coût d'installation et d'usage de Ma Sentinelle pour un CGP ?

Cette offre clé-en-main est proposée sans coûts d'installation, ni engagement de collecte pour les CGP. Elle intègre un site clients (souscriptions avec signature électronique, espace client...).

Elle propose également la gestion middle et back office avec les assureurs, ainsi que l'assistance clients (administrative et technique) et la conformité aux nouvelles réglementations (MIFID 2, DDA et RGPD...). Le CGP est rémunéré par la commission de distribution des contrats. ■



Advize - Ma Sentinelle

Date de création

2012

Site internet

<https://masentinelle.fr/>

Société

Advize Group



Ma Sentinelle®
Une offre Advize Group



Catégories

- | | | |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Outil d'allocations/
Roboadvisor | <input type="checkbox"/> Analyse patrimoniale
et/ou fiscale | <input type="checkbox"/> Dématérialisation |
| <input type="checkbox"/> CRM | <input type="checkbox"/> Conformité | <input type="checkbox"/> Crédit |
| <input type="checkbox"/> Gestion de cabinet | <input type="checkbox"/> Simulateur | <input type="checkbox"/> Autres (formations,
éditeurs de newsletters,
marketing digital, etc.) |
| <input type="checkbox"/> Agrégateur | <input type="checkbox"/> Immobilier
(gestion locative, etc.) | |



Fonctionnalités

- Plateforme de robo-conseiller en marque blanche, Ma Sentinelle intègre un site internet pour les clients (souscription avec signature électronique, espace clients, etc), la gestion administrative avec les assureurs et l'assistance clients assurée par des équipes dédiées.

- La technologie, labellisée en 2015 par le Pôle de compétitivité mondial Finance Innovation, assure aux clients un service de conseil personnalisé (profilage, souscription, puis rapports personnalisés, alertes, opérations en ligne, etc).

- En standard, ce service est proposé avec deux contrats d'assurance vie conçus spécialement pour une distribution digitale avec Generali et Onelife. La plateforme utilise des allocataires indépendants et propose fonds actifs et ETF.

- Cette offre est particulièrement innovante pour conquérir et fidéliser de nouveaux clients à potentiel.



Tarifification

- Gratuit, sans coût d'installation, ni abonnement, ni objectif d'encours. Le cabinet est rémunéré sur les encours placés auprès de ses clients. Personnalisation (contrats, mandats...) : tarif sur demande.



Editeur

- Premier robo-conseiller en France, lancé en 2012, Advize Group est une fintech épargne de référence dans la digitalisation du conseil financier aux particuliers. Ses outils et solutions couvrent toutes les étapes de la relation avec l'épargnant, de l'entrée en relation jusqu'à l'exécution et le suivi des conseils.

- Advize Group propose sa technologie et son savoir-faire au travers d'API et de développements dédiés pour accompagner les distributeurs désirant digitaliser leur offre d'épargne financière.

