

De nouveaux services pour les CGP

Primonial Partenaires enrichit sa proposition de valeur avec une offre de services dédiés aux CGP en matière d'ingénierie patrimoniale, formation, allocation d'actifs et sélection de biens immobiliers. Explications.

Primonial Partenaires est, au sein du groupe Primonial, l'entité dédiée aux professionnels de la gestion de patrimoine. Jusqu'à présent, elle regroupait deux offres : Primonial Solutions, la plate-forme de distribution des produits du groupe, et l'Office by Primonial, la plate-forme de produits en architecture ouverte avec des services exclusifs. Depuis le début de l'année, une troisième offre pour les partenaires de Primonial Solutions et de l'Office a enrichi cette proposition de valeur : les Services by Primonial pour des services sur mesure. « *La profession évolue rapidement et chaque CGP s'interroge sur son organisation, son positionnement et sa digitalisation pour mieux répondre à la demande de ses clients* », signale Geoffrey Repellin, directeur général de Primonial Partenaires. *Aux côtés des produits, nous leur proposons une offre de services dédiés leur permettant ainsi de devenir des CGP "augmentés", donc plus efficaces et davantage au contact de leurs clients.* Concrètement, côté Primonial Solutions, les CGP sélectionnent les services dont ils ont besoin. Pour les partenaires de l'Office, cette nouvelle palette vient compléter une offre de services et d'outils exclusifs, déjà en place, tels que l'accompagnement réglementaire, la comparaison des produits, un tableau de bord digital de l'activité du CGP, un outil de préconisation sur mesure...

Les Services by Primonial sont nés d'un constat : « *nous avons écouté notre marché et nous nous sommes rendu compte que les CGP avaient des abonnements dans différents domaines : ingénierie patrimoniale, allocation d'actifs, formation... Or, chez Primonial, nous disposons de toutes ces expertises en interne* », indique Emilie Giroux-Levain, directrice du développement des services et des outils.

→ Un accès à des expertises et des outils

Depuis le début de l'année, ce sont donc quatre nouveaux services qui ont été lancés sur la base d'une grille tarifaire spécifique et adaptée selon l'intensité des liens existant entre le CGP et Primonial. Il s'agit tout d'abord de l'ingénierie patrimoniale, pour conforter le conseil des partenaires. Ici le CGP s'adresse à l'équipe d'Alexandre Boutin, directeur de l'ingénierie patrimoniale, via une *hotline* pour échanger sur un point juridique ou fiscal, demander des études sur mesure pour des cas clients ou encore suivre une formation sur les impacts de la loi de finances. Dans le cadre des Services by Primonial, le partenaire peut solliciter Primonial Portfolio Solutions, pôle dédié à l'allocation d'actifs dirigé par Nadine Trémollières. Il peut demander l'audit de ses portefeuilles, des allocations d'actifs profilées sur mesure avec, par exemple, un focus sur l'ISR ou le *Private Equity*. Le suivi des portefeuilles est bien entendu réalisé avec la fourniture de l'argumentaire CIF. « *Ce service est notamment bien adapté aux CGP ayant de nombreux clients ou encore ceux disposant d'une équipe de plusieurs conseillers car il permet d'industrialiser le process d'allocation d'actifs* », note Geoffrey Repellin.

La formation est également un des piliers de l'offre des Services avec la Primonial School, dirigée par Thierry Abihdana. « *Il s'agit d'une structure proposant des*

formations validantes, avec une dimension commerciale et opérationnelle issue du terrain et du quotidien des CGP, précise Emilie Giroux-Levain. *Elle propose des cursus adaptés aux dirigeants, à leurs conseillers et aux autres collaborateurs du cabinet. Ainsi, nous serons les premiers à proposer une formation dédiée aux assistants des cabinets.* »

Enfin, les Services by Primonial incluent l'offre de Leemo, plate-forme immobilière animée par Stéphane Van Huffel. « *Jusqu'ici, Leemo servait essentiellement à centraliser les lots*, observe Emilie Giroux-Levain. *Désormais, de nouveaux critères de sélection et un outil de comparaison des biens ont été créés pour permettre au CGP d'affiner sa sélection avec son client sur tous les détails : du choix du promoteur à la localisation du bien grâce aux données Insee, le tout avec un accès au simulateur TopInvest.* » Geoffrey Repellin complète : « *La mise en place d'une intelligence artificielle Molee permet d'être au plus proche du besoin du client, par exemple en excluant les biens ayant des caractéristiques bloquantes pour le client, comme un premier étage ou une vue sur une voie ferrée* ».

Dernière nouveauté chez Primonial Partenaires, l'application *All In* qui permet au client de suivre tous ses contrats et placements réalisés chez Primonial et de valider une proposition d'arbitrage faite par son conseiller en quelques clics. « *Un gain de temps et d'efficacité pour tous les acteurs de la chaîne, et une meilleure satisfaction client* », selon Emilie Giroux-Levain.

L'Office est en phase de recrutement avec l'ambition d'atteindre les deux cents cabinets partenaires, d'ici quatre ans, contre une centaine actuellement. « *Nous cherchons à accompagner des CGP qui sont en phase de développement, précise Geoffrey Repellin. Au-delà de ces services, nous aurons des nouveautés à présenter à tous nos partenaires dans les prochaines semaines.* » ■

