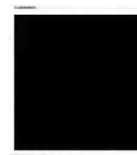


## PLATES-FORMES DÉDIÉES AUX CGPI

Classement 2017 des meilleures plates-formes dédiées aux CGPI

Dans chaque groupe, le classement est établi par ordre alphabétique

| CABINET                                    | ÉQUIPE ANIMÉE PAR...                |
|--|-------------------------------------|
| <b>INCONTOURNABLE</b>                      |                                     |
| 1 Axa Thema                                | Olivier Samain                      |
| Nortia                                     | Pascal Vétu, Philippe Parguey       |
| <b>Primonial Partenaires</b>               | <b>Stefan de Quelen</b>             |
| 2 BNP Paribas Cardif                       | Pierre de Villeneuve                |
| CD Partenaires                             | Gilles Grenouilleau                 |
| Generali                                   | Stellane Cohen                      |
| <b>EXCELLENT</b>                           |                                     |
| Aprep Diffusion                            | Philippe Chaumeret                  |
| Finaveo                                    | Axel Rason                          |
| MMA Expertise Patrimoine                   | Maurice Julliard, Geoffroy Brossier |
| Oddo & Cie                                 | Bertrand Sance                      |
| Sélection 1818                             | Napoléon Gourgaud                   |
| Swiss Life Assurance & Patrimoine          | Éric Le Baron                       |
| Vie Plus Suravenir                         | Bernard Le Bras                     |
| <b>FORTE NOTORIÉTÉ</b>                     |                                     |
| Intencial Patrimoine                       | Claude Lacroix                      |
| Oradea Vie                                 | Marc Duval                          |
| UAF Life Patrimoine                        | Marie-Anne Jacquier                 |
| <b>PRATIQUE RÉPUTÉE</b>                    |                                     |
| Edmond de Rothschild Assurance et Conseils | Thomas Clement                      |
| Financière Magellan                        | Stéphane Gianoli                    |
| Maupassant Partenaires                     | Philippe Rochereau                  |



### AXA THEMA : LA FORCE D'UN GÉANT DE L'ASSURANCE



Olivier Samain

Leader : Olivier Samain  
Création : 1993

Équipe et différenciation : Axa Thema mise sur la digitalisation toujours plus poussée de ses contrats et services avec le lancement d'Axa Wealth Services, structure dédiée à la gestion de sa clientèle patrimoniale basée à Bordeaux. L'objectif est simple : digitaliser l'ensemble des nouvelles souscriptions du groupe, de la souscription au rachat total ou partiel, en passant par les arbitrages. Avec 19,3 Md€ d'encours sous gestion, dont 40 % d'unités de compte, et plus de 2.000 conseillers en gestion de patrimoine partenaires, la filiale du géant de l'assurance fait figure de référence sur le marché. Elle fait bénéficier ses clients des autres expertises d'Axa, dans l'art, le vin ou encore le marché de la plaisance de luxe.

### NORTIA MISE SUR LA DÉMATÉRIALISATION



Philippe Parguey

Leader : Philippe Parguey  
Création : 1994

Équipe et différenciation : la société nordiste affiche une belle croissance avec un encours de 3,2 Md€ et plus de 500 conseils en gestion de patrimoine partenaires. Misant depuis sa création sur l'innovation, elle propose depuis cette année un contrat d'assurance-vie entièrement dématérialisé, des aspects précontractuels à la souscription. L'allocation d'actifs est réalisée par un robo-advisor en fonction du profil de risque défini par le client et de l'univers d'investissement de son conseiller. L'an dernier, c'est une autre innovation que Nortia avait mise sur le marché : un fonds en euros alliant une proportion élevée d'UC – 30 % à 35 % – et un capital garanti à 98 % avec effet cliquet, qui connaît un beau succès commercial.

### PRIMONIAL PARTENAIRES MISE SUR L'EXHAUSTIVITÉ DE SON OFFRE



Stefan de Quelen

Leader : Stefan de Quelen  
Associés : Stefan de Quelen, Rachel de Vallicourt  
Équipe : 47 collaborateurs  
Création : 1992

Équipe et différenciation : avec une collecte nette de plus de 5 Md€ en 2016, Primonial reste l'un des principaux leaders du marché. Le groupe mise pour conserver cette place sur l'exhaustivité de son offre, qui regroupe assurance-vie, immobilier et produits financiers, du compte-titres à l'investissement dans des FCPI. Primonial Partenaires repose sur deux piliers : Primonial Solutions, plateforme du groupe assurant la disponibilité de cette offre de produits, et L'Office by Primonial, une offre de services permettant aux CGP de gérer leur *middle office* ainsi que l'ensemble de leurs problématiques réglementaires. Douze directeurs régionaux animent l'activité du groupe partout en France.

### CD PARTENAIRES PLÉBISCITÉ POUR SON INNOVATION ET SA RÉACTIVITÉ



Gilles Grenouilleau

Leader : Gilles Grenouilleau  
Création : 2013

Équipe et différenciation : créé à la suite du rapprochement entre Cholet Dupont Partenaires et UFG Courtage, CD Partenaires est dédié aux professionnels du conseil patrimonial. La structure conçoit et diffuse une large gamme de solutions et produits financiers, bancaires, immobiliers, d'assurance-vie, de capitalisation et de diversification. L'équipe de Gilles Grenouilleau est notamment reconnue pour son innovation dans la recherche, la sélection et le suivi des opportunités d'investissement offertes à ses clients. La firme propose en outre un accès exclusif à certaines solutions patrimoniales. Début 2016, CD Partenaires comptait plus de 2,6 Md€ sur encours et près de 5.000 OPCVM référencés.

### MMA EXPERTISE PATRIMOINE : LA PROXIMITÉ AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT



Maurice Julliard

Leader : Maurice Julliard

Équipe et différenciation : la plate-forme du groupe Covéa se développe activement sur le segment des CGPI. Plus de 500 cabinets font d'ores et déjà appel à ses services et bénéficient d'une relation de proximité, notamment du fait d'un maillage régional et d'une équipe dédiée aux CGPI et courtiers spécialisés. Par-delà l'éventail de produits offerts aux CGPI, MMA Expertise Patrimoine mise sur un accompagnement sur mesure, un système de rémunération individualisable et des outils digitaux à même de faciliter les actes clients. La plate-forme gère ainsi 6 Md€ d'encours et collecte désormais 500 M€ par an

### SÉLECTION 1818 : L'EXPERTISE D'UNE BANQUE PRIVÉE À DESTINATION DES CGPI



Napoléon Gourgaud

Leader : Napoléon Gourgaud  
Création : 2010

Équipe et différenciation : issue du rapprochement de Sélection R et de 1818 Partenaires en 2010, la plate-forme de produits et de services dédiés aux conseillers en gestion de patrimoine est adossée à la Banque privée 1818. Cette filiale de Natixis appartenant elle-même à l'un des établissements bancaires français les plus solides, le groupe BPCE. Un lien qui permet à Sélection 1818 de pouvoir s'appuyer sur l'ingénierie patrimoniale et l'expertise en matière de haut de bilan de la banque privée. En plus d'une qualité de service et d'une palette d'expertises reconnues, la plate-forme garantit une information claire et régulière sur l'actualité des marchés diffusée grâce à leur extranet.