

Une plate-forme indépendante pour fédérer les CGPI

Afin de répondre à l'ensemble des problématiques de leurs confrères, les fondateurs de la plate-forme Serenalis ont décidé d'ouvrir leur outil aux cabinets déjà en place et aux nouveaux entrants. Présentation de cette nouvelle formule de regroupement de cabinets.

CRÉÉE en avril 2007, à l'initiative de quarante cabinets indépendants, la plate-forme *Serenalis* s'est ouverte à l'ensemble de la profession et regroupe aujourd'hui soixante-dix conseillers.

Cette structure, dont le directeur général est Bruno Confavreux, s'est développée à partir des « certifiés *Essentialis* », c'est-à-dire des indépendants ayant suivi le cursus de formation « gestion du patrimoine de la famille » de la société *Essentialis*.

Accessible facilement

Dans un premier temps, les fondateurs ont voulu mettre en place une structure leur permettant d'alléger leurs contraintes quotidiennes, de rompre avec l'isolement lié à l'indépendance professionnelle, de répondre à la concurrence, de faire face aux réglementations, de faciliter la sélection de produits et de réduire les tâches de *back-office*. Proximité, échanges, formation, sécurisation, temps non commercial réduit ont été les maîtres mots déclinés au sein de *Serenalis*.

Second constat à l'origine cette plate-forme : la néces-

sité d'accompagner les conseils en gestion de patrimoine indépendants lors de leur installation (assistance à la création) et d'accélérer leur développement (aide à l'acquisition ou à la cession, aide au recrutement).

Voilà pourquoi, après deux années de fonctionnement, *Serenalis* s'est ouvert à l'ensemble des cabinets indépendants. La plate-forme veut ainsi accompagner individuellement chaque cabinet existant ou en création, en adaptant et personnalisant ses prestations.

La volonté est de respecter totalement l'indépendance des cabinets agréés. De ce fait, *Serenalis* ne prend aucune participation au capital de ceux-ci, pas de droit d'entrée ni de redevance annuelle, pas d'exclusivité, et ne fixe aucun objectif.

Pour devenir partenaire, il convient de détenir les statuts, les cartes et les attestations inhérents à chacune des activités, d'être assuré en responsabilité civile professionnelle et de posséder les garanties financières adéquates.

L'offre de services développée par *Serenalis* vise à :

- sécuriser les activités (respect et suivi des réglementations, veille juridique, fiscale et patrimoniale, formations

permanentes, validation des dossiers) ;

- alléger la gestion du cabinet (tableaux prévisionnels, de suivi des réalisations, de compte de résultat) ;

- et participer à la communication via un département graphique dédié à la gestion de patrimoine (conception ou évolution du logo et de la charte graphique, réalisation des plaquettes commerciales et du site Internet...).

Des services pour tous les besoins

Ces services sont facturés au prix de 142 € HT par mois. L'abonnement *Privilèges* offre également un accès à différents partenariats conclus, notamment avec les sociétés *Aon* pour une assurance en RCP dédiée, *Force de vente informatique* pour son logiciel patrimonial, *Infodex Conseil* pour ses solutions informatiques, *Factorielles* pour son expertise en ingénierie sociale, ou encore *Essentialis* pour ses formations.

Par ailleurs, une équipe composée de huit collaborateurs répond aux demandes des conseils en gestion de patrimoine agréés. Et des rencontres régionales régulières favorisent l'échange d'expériences professionnelles et concrétisent le soutien du groupe. De plus, une convention est tenue chaque année. A noter enfin : de nouveaux services ou partenariats sont prévus, notamment la gestion électronique des documents, l'agrégation de comptes ou encore la prise de rendez-vous téléphoniques.

Une vingtaine de fournisseurs

L'offre de produits est accessible librement, sous réserve de la conformité aux différentes réglementations. Des accords ont été passés avec près de vingt-cinq partenaires, couvrant l'ensemble des préconisations produits du CGPI (assurance vie, immobilier, Bourse, retraite et prévoyance, services bancaires et produits de niches). La rémunération sur ces produits est au minimum celle que les conseillers pourraient percevoir en direct. La structure se rémunère donc via des surcommissions. D'ici la fin de l'année, l'objectif de *Serenalis* est de fédérer cent cinquante conseillers. ■

Serenalis

POINTS FORTS

- 1• L'indépendance du cabinet agréé est garantie, qu'il soit de création ancienne ou non.
- 2• Une large offre de services et de partenariats sont en place.

POINT FAIBLE

Le nombre de fournisseurs (25) limite la palette des choix du CGPI.

NOTRE AVIS

Dans la dynamique du regroupement sur le marché des CGPI, l'offre de produits et de services est une réponse nouvelle. Elle s'adapte à tous les acteurs du marché.

Contact pour les partenaires intéressés : Bruno Confavreux
Tél. : 04 90 87 84 95
contact@serenalis.fr
www.serenalis.fr