

Une nouvelle solution digitale

La société belge Gambit Financial Solutions propose Birdee for Partners à destination des CGP.

Gambit Financial Solutions vient de lancer Birdee for Partners, une plate-forme de conseil dédiée aux conseillers en gestion de patrimoine. « En tant que FinTech, nous avons une affinité culturelle avec les CGP qui, comme nous, sont des entrepreneurs », lance Geoffroy de Schrevel, CEO de Gambit Financial Solutions. Cette plate-forme Web et mobile propose aux clients des CGP, et sous leur propre marque, un parcours de conseil en investissement et une gestion de compte-titres. Un module peut s'intégrer directement sur le site du cabinet. La société met à disposition tout un ensemble d'algorithmes sur la connaissance client (son profil de risque, horizon d'investissement et objectifs), la gestion de portefeuille (allocation, arbitrages et suivi), l'analyse de la performance et des risques, et la digitalisation du parcours client. Des API sont mises en place afin de faire dialoguer la plate-forme avec les logiciels utilisés par les cabinets indépendants.

Pour l'instant, cette solution est accessible uniquement en compte-titres, via une banque privée allemande, Sutor Bank. L'allocation d'actifs est réalisée sur un univers d'investissement mondial par un robo-advisor sur les bases des recommandations d'un comité d'investissement qui se réunit chaque mois. Elle est mise en œuvre via une soixantaine d'ETF sur toutes les classes d'actifs et pour une vingtaine de portefeuilles. En effet, cinq profils de risque sont définis, mais peuvent être orientés sur un thème particulier (ISR, immobilier, PME...).



Geoffroy de Schrevel, CEO de Gambit Financial Solutions.

→ Prochainement ouvert à l'assurance-vie

Un accord avec un assureur-vie collaborant avec les CGP devrait prochainement être dévoilé. « Birdee s'est développé en BtoB : cette solution est donc totalement flexible et permet de créer des solutions sur-mesure pour les cabinets de CGP ».

Créée en 2007, Gambit Financial Solutions émane d'un spin-off d'HEC Liège à la suite

de travaux réalisés par des professeurs. La première solution a été lancée en 2009 et s'est rapidement développée auprès des réseaux bancaires (Squire). La société a ensuite développé, toujours à destination des institutions et sur la même technologie, une solution digitale pour des investisseurs désireux d'un service autonome et sur mobile (Birdee Institutional). Aujourd'hui, la société, dont l'actionnaire majoritaire

est BNP Paribas AM depuis fin 2017, collabore avec une vingtaine de banques en Belgique, Suisse, Luxembourg et France, pour un million de personnes servies et 50 Md€ d'actifs gérés. La société dispose également de sa propre plate-forme en BtoC (Birdee Money Experts, birdee.co).

« Ce n'est pas notre cœur de métier, mais afin de garantir à nos clients que nous serons toujours innovants et à l'écoute de leurs besoins, nous avons décidé d'entrer en contact direct avec la clientèle privée afin de détecter les solutions qui fonctionnent bien et celles qui fonctionnent moins bien. Toutes les améliorations profitent alors à nos clients en BtoB qui restent notre axe stratégique de développement ».

Le Cercle France Patrimoine conclut deux partenariats

Créé en 2002 afin de défendre les intérêts de ses membres lors du retrait d'un partenaire-fournisseur du marché des CGP, Cercle France Patrimoine représente aujourd'hui 1,05 Md€ d'encours et seize cabinets membres. Le groupement vient de signer deux partenariats, l'un avec EOS Allocations, l'autre avec Fidroit. Pour son président Philippe Remoissenet, le partenariat avec EOS Allocation « à l'avantage d'être une brique d'allocation compatible avec nos systèmes d'information, O2S et MoneyPitch d'Harvest. Nous allons pouvoir réaliser nos arbitrages en masse ». Le partenariat avec Fidroit concerne la base de données d'informations, Fidnet.

Notons que le Cercle France Patrimoine est devenu une SAS depuis l'an passé afin de partager davantage de moyens

humains et financiers. En revanche, la volonté n'est pas de créer une marque commune. « Chacun est attaché à son indépendance ; le groupement est un moyen pour la mettre en œuvre et la préserver », note Philippe Remoissenet.

La société a ainsi conclu des partenariats avec Creforma pour des formations en e-learning, le cabinet Agama pour des audits de conformité des cabinets tous les deux ans et la mise à jour des documents réglementaires. En matière de conformité, un second accord devrait être signé prochainement. Parallèlement, les membres se réunissent chaque trimestre pendant deux jours pour rencontrer des partenaires et échanger sur leurs pratiques professionnelles. Tous les deux mois, une newsletter commune est envoyée aux cinq mille clients des cabinets membres.