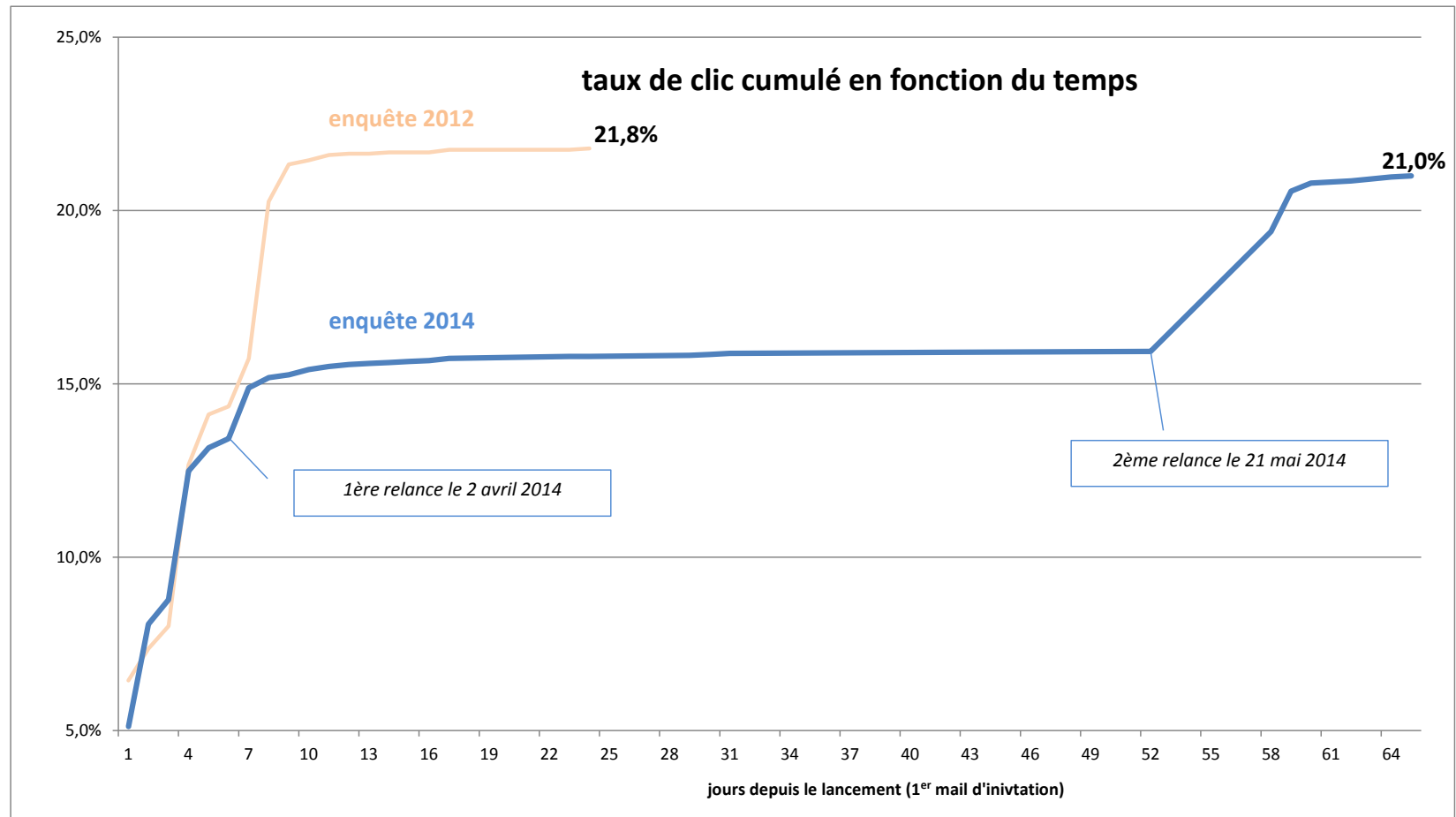


descriptif de l'enquête

- C'est une enquête par questionnaire électronique, anonyme, réalisée de fin mars à fin mai 2014, auprès des adhérents de la Chambre des Indépendants du Patrimoine et de l'Anacofi/Cif
- Un email d'invitation a été envoyé le 25 mars 2014 à chaque adresse mail des fichiers transmis par la CIP et par l'Anacofi/Cif
- Les questions portaient sur les thèmes suivants :
 - les équipements et usages des CGPI
 - l'appréciation des fournisseurs sur la qualité des données disponibles sur l'extranet ou au travers d'outils d'agrégation
 - les besoins de la profession dans le domaine des informations contrat et client.
- Une enquête du même type a été menée en 2012 auprès des mêmes populations.

taux de réponse brut au fil du temps : comparaison 2012-2014



le taux brut de réponse (clic en entrée) s'établit à 21% à un niveau très légèrement inférieur à celui de 2012 (21,8%). Les relances expliquent les paliers, la durée d'ouverture de l'enquête n'influe pratiquement pas.

un très bon taux de réponse

- le taux de réponse global brut dépasse les 20%.
- Le taux de réponses *complètes* (questionnaire mené à son terme) s'élève à 14%, ce qui permet d'obtenir une bonne représentation des besoins de la profession.

ce taux de réponses complètes est toutefois en léger recul (-3 pts) par rapport à 2012, : parmi les causes possibles : période de lancement de l'enquête, pas de bonus de nouveauté, base d'email plus large.

Enquête 2014		emails valides	réponses complètes
Association Professionnelle	la CIP	1835	286 (15,6%)
	I'ANACOFI-CIF	1584	202 (12,8%)
Total général		3419	488 (14,3%)







Enquête 2012		emails valides	réponses complètes
Association Professionnelle	la CIP	1868	360 (19,3%)
	I'ANACOFI-CIF	1267	176 (13,9%)
Total général		3135	536 (17,1%)

- Vue "papier" : [Enquête Pénélop 2014.htm](#)







quelques effets de structure sur les réponses à l'enquête (1/2)

66% des répondants Anacofi-CIP appartiennent à des cabinets de 1 à 2 personnes, cette proportion tombe à 48% pour les adhérents de la CIP.
















- en vision agrégée :

Adhérent à ...	Taille du Cabinet (agrégé)		Total	Total N Rep
	1ou 2 p	3et+		
la Chambre des Indépendants du Patrii	 48%	 52%	100%	280
l'ANACOFI-CIF	 66%	 34%	100%	194
Total général	 56%	 44%	100%	474











- par rapport à l'enquête menée en 2012, on observe que la proportion de petites structures a diminué au sein de l'ANACOFI-CIF (2 tiers contre 3 quarts en 2012), tandis qu'elle a légèrement augmenté à la CIP.

Adhérent à ...	Taille du Cabinet (agrégé)		Total	Total N Rep
	1ou 2 p	3et+		
la Chambre des Indépendants du Patrii	 54%	 46%	100%	347
l'ANACOFI-CIF	 76%	 24%	100%	169
Total général	 61%	 39%	100%	516

- structure des répondants 2014 :













Adhérent à ...	Taille du Cabinet (brut, nbre de personnes)					Total	Total N Re
	1 p	2 p	3 à 5 p	6 à 10 p	+ de 10 p		
la Chambre des Indépendants du Patri	 28%	 20%	 32%	 13%	 8%	100%	280
l'ANACOFI-CIF	 49%	 18%	 21%	 10%	 2%	100%	194
Total général	36%	19%	27%	12%	5%	100%	474
<i>structure France (source Aprédia)</i>	 41%	 27%	 24%	 6%	 2%	100%	

- structure des répondants 2012 :

Adhérent à ...	Taille du Cabinet (brut, nbre de personnes)					Total	Total N Re
	1 p	2 p	3 à 5 p	6 à 10 p	+ de 10 p		
la Chambre des Indépendants du Patri	 34%	 20%	 27%	 14%	 6%	100%	347
l'ANACOFI-CIF	 52%	 24%	 15%	 4%	 5%	100%	169
Total général	40%	21%	23%	11%	5%	100%	516

quelques effets de structure sur les réponses à l'enquête (2/2)

- un autre élément à garder à l'esprit lorsqu'on verra les questions portant sur l'usage des outils d'agrégation, est le lien entre possession de tels outils et taille du cabinet :

Taille du Cabinet	logiciel_d'agrégation_de_compte			Total	Total N Re
	Non	Oui			
1 p	 40%	 60%		100%	173
2 p	 33%	 67%		100%	91
3 à 5 p	 17%	 83%		100%	130
6 à 10 p	 15%	 85%		100%	55
+ de 10 p	 20%	 80%		100%	25
Total général	 28%	 72%		100%	474

- de façon logique, le taux d'équipement croît avec la taille du cabinet.
- Cet effet est toutefois moindre qu'en 2012 : l'équipement en outils s'est nettement accru en deux ans. Nous y reviendrons.

le nom de Pénélop est présent à l'esprit des CGPI

la norme Pénélop est au moins connue de nom par une majorité des CGPI (73% des répondants).

- la connaissance de Pénélop a légèrement progressé en deux ans : 55% des répondants la connaissent mieux que "de nom", contre 51% en 2012.

Connaissez vous la norme Pénélop ?

pas du tout (001)
de nom (002)
un peu (003)
bien (004)
très bien (005)
NSP

Count	pct/exprimés		2012
131	27%	<-1,4 pts>	28%
89	18%	<-2,7 pts>	21%
183	37%	<+1,7 pts>	36%
74	15%	<+2,3 pts>	13%
14	3%	<=>	3%
10			
501	100%		

- lorsque le CGPI possède un outil d'agrégation de compte, la connaissance de Pénélop bondit de 45 points par rapport à un CGPI non équipé.
- entre un cabinet adhérent à la CIP et un adhérent à l'Anacofi, l'écart brut est de 33 points.
- lorsqu'il comporte plus de 3 personnes, le saut est de 18 points par rapport aux cabinets de taille moindre.

Connaissez vous la r	logiciel_d'agrégation_de_compte		Taille du Cabinet (agrégé)		Adhérent à ...	
	Non	Oui	1ou 2 p	3et+	la Chambre des Ir	l'ANACOFI-CIF
pas du tout (001)	59%	14%	32%	17%	14%	45%
de nom (002)	18%	18%	20%	17%	17%	19%
un peu (003)	17%	46%	33%	44%	45%	26%
bien (004)	5%	19%	14%	18%	19%	9%
très bien (005)	1%	3%	1%	4%	4%	1%
Total /modalité	100%	100%	100%	100%	100%	100%
pct >= "un peu"	23%	68%	48%	66%	69%	36%

Sans grande surprise, une majorité de répondants est en accord avec les affirmations proposées au sujet de Pénélope.

On note toutefois que les répondants caractérisent Pénélope davantage par la **fiabilité** des données que par l'**exhaustivité** de ces données.

Qu'évoque pour vous la norme PENELOP ?

	Fiabilité des données		Périmètre exhaustif des données	
	Count	pct/exprimés	Count	pct/exprimés
1_tout à fait d'accord	51	18%	41	16%
2_d'accord	214	76%	169	68%
3_pas d'accord	14	5%	30	12%
4_pas du tout d'accord	2	1%	10	4%
99_NSP	220		251	

la normalisation des échanges de données : sujet majeur

- l'importance accordée à la normalisation des échanges de données entre fournisseurs de produits financiers et CGPI croit nettement en deux ans. C'est maintenant un sujet primordial pour 68% d'entre eux.

Selon vous, la normalisation des échanges de données entre fournisseurs de produits financiers et CGP est un sujet :

primordial (1)

utile (2)

peu intéressant (3)

pas intéressant (4)

NSP

Count	pct/exprimés
320	68%
144	31%
5	1%
3	1%
29	
501	100%

< +8 pts >

< -7 pts >

< -1 pts >

< +0 pts >

2012	
60%	
37%	
2%	
0%	

- les CGPI possédant un outil d'agrégation de compte sont 78% à estimer le sujet primordial.
- Il en va de même pour les cabinets comptant plus de 3 personnes (74%) , ou adhérant à la CIP (74%).

	logiciel_d'agrégation_de_compte		Taille du Cabinet (agrégé)		Adhérent à ...	
	Non	Oui	1ou 2 p	3et+	la Chambre des I	l'ANACOFI-CIF
primordial (1)	41%	78%	64%	74%	74%	59%
utile (2)	53%	22%	33%	26%	25%	38%
peu intéressant (3)	3%	0%	2%	0%	0%	2%
pas intéressant (4)	2%	0%	1%	0%	0%	1%
Total /modalité	100%	100%	100%	100%	100%	100%

outils : les trois catégories en tête




Disposez-vous des équipements informatiques suivants ? <i>(plusieurs réponses possibles)</i>	ensemble			2012
	Nb	pct		
logiciel d'analyse patrimoniale (3)	364	73%	< +5 pts >	68%
logiciel d'agrégation de compte (Fractal, O2S, Patriciel, Prisme, etc) (4)	348	69%	< +10 pts >	60%
outils d'aide à la vente (simulateurs fiscaux, investissements) (2)	346	69%	< +1 pts >	68%
simulateur d'opération immobilière (6)	283	56%	< +3 pts >	53%
outils CRM (gestion de base clients et prospects) (1)	270	54%	< +5 pts >	48%
logiciel d'allocation d'actifs (5)	192	38%	< +8 pts >	30%

- En tête des équipements, on trouve les outils d'analyse patrimoniale (73%) , d'agrégation (69%), et d'aide à la vente (69%).
- On note une forte progression depuis 2012 sur :
 - les outils d'agrégation (+10 points)
 - les outil d'allocation d'actifs (+8 points).

la taille influe sur le taux d'équipement

Disposez-vous des équipements informatiques suivants ? <i>(plusieurs réponses possibles)</i>	Taille du Cabinet (brut, nbre de personnes)					écart min max	Ensemble
	1 p	2 p	3 à 5 p	6 à 10 p	+ de 10 p		
logiciel d'analyse patrimoniale (3)	69%	74%	81%	76%	72%	11	73%
logiciel d'agrégation de compte (Fractal, O2S, Patriciel, Prisme, etc) (4)	60%	67%	83%	85%	80%	26	69%
outils d'aide à la vente (simulateurs fiscaux, investissements) (2)	66%	69%	75%	76%	80%	14	69%
simulateur d'opération immobilière (6)	54%	58%	55%	65%	80%	26	56%
outils CRM (gestion de base clients et prospects) (1)	42%	63%	61%	58%	88%	46	54%
logiciel d'allocation d'actifs (5)	33%	41%	44%	44%	40%	11	38%

la taille du cabinet influe sur le taux de d'équipement :

-  de façon modérée pour les outils d'analyse patrimoniale, d'aide à la vente et d'allocation d'actifs
-  de manière plus marquée pour les outils d'agrégation et de simulations immobilières
-  de façon très nette pour le CRM

quels outils pour quelle opération ?

En dehors du papier, quel moyen utilisez-vous en priorité pour effectuer les tâches suivantes ?	préparer un rendez-vous avec un client	effectuer une simulation d'allocation pour un client	fournir une situation de compte au client	préparer une opération sur un contrat (reversement,	préparer un arbitrage de masse (tous les clients ayant le fonds X)	préparer un rapport patrimonial complet
Extranet fournisseur (1)	18%	18%	35%	55%	25%	5%
logiciel d'agrégation de compte (2)	52%	24%	58%	25%	53%	35%
logiciel d'allocation d'actifs (3)	3%	29%	1%	3%	1%	4%
votre propre outil (feuille excel etc) (4)	21%	18%	5%	12%	8%	48%
pas d'outil (5)	6%	10%	1%	4%	13%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

- l'outil d'agrégation de comptes est l'outil favori pour 3 des 6 cas évoqués.
- pour préparer une opération sur un contrat (reversement, arbitrage) , c'est l'extranet du fournisseur qui arrive en tête

l'ordre de ces préférences ne change pas avec la taille du cabinet ...

En dehors du papier, quel moyen utilisez-vous en priorité pour effectuer les tâches suivantes ?	préparer un rendez-vous avec un client	effectuer une simulation d'allocation pour un client	fournir une situation de compte au client	préparer une opération sur un contrat (versement,)	préparer un arbitrage de masse (tous les clients ayant le fonds X)	préparer un rapport patrimonial complet
---	--	--	---	--	--	---

Ensemble

Extranet fournisseur (1)	18%	18%	35%	55%	25%	5%
logiciel d'agrégation de compte (2)	52%	24%	58%	25%	53%	35%
logiciel d'allocation d'actifs (3)	3%	29%	1%	3%	1%	4%
vosre propre outil (feuille excel etc) (4)	21%	18%	5%	12%	8%	48%
pas d'outil (5)	6%	10%	1%	4%	13%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

cabinets de 1 à 2p

Extranet fournisseur (1)	23%	22%	41%	60%	30%	7%
logiciel d'agrégation de compte (2)	42%	22%	51%	20%	45%	35%
logiciel d'allocation d'actifs (3)	2%	27%	2%	3%	2%	4%
vosre propre outil (feuille excel etc) (4)	25%	19%	5%	11%	7%	46%
pas d'outil (5)	8%	10%	1%	5%	16%	8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

cabinets de 3p et +

Extranet fournisseur (1)	11%	13%	26%	48%	19%	3%
logiciel d'agrégation de compte (2)	65%	29%	69%	33%	64%	36%
logiciel d'allocation d'actifs (3)	3%	33%	0%	2%	1%	4%
vosre propre outil (feuille excel etc) (4)	17%	17%	5%	13%	9%	52%
pas d'outil (5)	3%	10%	0%	4%	8%	5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

... ce qui n'était pas le cas en 2012 :

En dehors du papier, quel moyen utilisez-vous en priorité pour effectuer les tâches suivantes ?	préparer un rendez-vous avec un client	effectuer une simulation d'allocation pour un client	fournir une situation de compte au client	préparer une opération sur un contrat (reversement, arbitrage)	préparer un arbitrage de masse (tous les clients ayant le fonds X)
---	--	--	---	--	--

Ensemble

Extranet fournisseur (1)	25%	26%	40%	61%	31%
logiciel d'agrégation de compte (2)	40%	13%	50%	19%	44%
logiciel d'allocation d'actifs (3)	3%	28%	1%	4%	2%
vosre propre outil (feuille excel etc) (4)	27%	20%	7%	11%	9%
pas d'outil (5)	6%	13%	1%	5%	14%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

cabinets de 1 à 2p

l'extranet l'emportait dans les usages des cabinets de petite taille

Extranet fournisseur (1)	30%	32%	48%	66%	36%
logiciel d'agrégation de compte (2)	29%	11%	40%	15%	37%
logiciel d'allocation d'actifs (3)	4%	27%	1%	5%	2%
vosre propre outil (feuille excel etc) (4)	30%	17%	9%	10%	7%
pas d'outil (5)	7%	13%	1%	4%	19%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

cabinets de 3p et +

et les outils d'agrégation l'emportaient pour les autres cabinets

Extranet fournisseur (1)	19%	19%	29%	53%	24%
logiciel d'agrégation de compte (2)	55%	16%	64%	24%	54%
logiciel d'allocation d'actifs (3)	1%	29%	2%	4%	2%
vosre propre outil (feuille excel etc) (4)	22%	23%	5%	14%	12%
pas d'outil (5)	3%	13%	1%	5%	7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Appréciation sur l'importance de l'outil de l'agrégation :

pour une majorité de répondants, disposer d'un outil d'agrégation est aujourd'hui plus important qu'il y a deux ans.

Diriez-vous que disposer d'un outil d'agrégation de comptes est aujourd'hui :

	Décompte	pct/exprimés
Moins important qu'en 2012	12	2%
Plus important qu'en 2012	297	61%
Aussi important qu'en 2012	182	37%
NSP	10	
Total général	501	

zoom sur usage de l'extranet

L'usage de l'extranet de l'assureur se limite une fois sur deux à la simple recherche de données client/contrat. En 2012, un usage plus large était de mise.

Lorsque je vais sur le site d'un de mes assureurs partenaires ...

... je ne vais chercher que des données de contrats que je gère (1)	51%	< +7 pts >
... je l'utilise aussi pour m'informer sur les produits, les nouveautés, l'environnement législatif et fiscal etc. (2)	49%	< -7 pts >
Total	100%	

rappel 2012

44%
56%
100%

sans surprise, on préfère recevoir directement plutôt que de devoir consulter les extranets. Le canal favori est alors l'email (vs l'outil d'agrégation).

Lorsqu'un de mes assureurs partenaires veut m'adresser une information ou une alerte, je préfère qu'elle arrive ...

... sur l'extranet de l'assureur (1)	1%
... sur mon email (2)	73%
... à travers l'outil d'agrégation que j'utilise (3)	26%
Total	100%

rappel 2012

1%
99%
100%

enfin, la préférence est marquée pour disposer de l'information contrat/client au travers d'un outil d'agrégation (86%) plutôt que via les extranets (14%). Cette préférence est encore plus marquée qu'en 2012 (+11pts).

à qualité d'information égale, je préférerais accéder aux données contrat et client ...

... par l'extranet de chaque assureur (1)	14%	< -11 pts >
... à travers un outil d'agrégation (2)	86%	< +11 pts >
Total	100%	

rappel 2012

25%
75%
100%

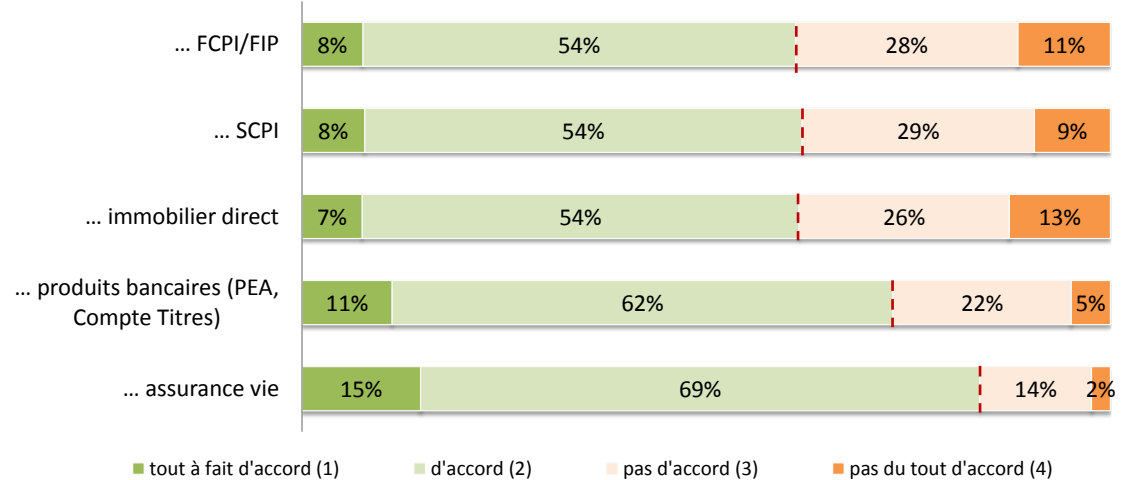
satisfaction sur informations fournies au travers de : extranets et outils d'agrégation

les **extranets** des assureurs l'emportent largement sur ceux des autres fournisseurs, avec un taux de satisfaction de 84%.

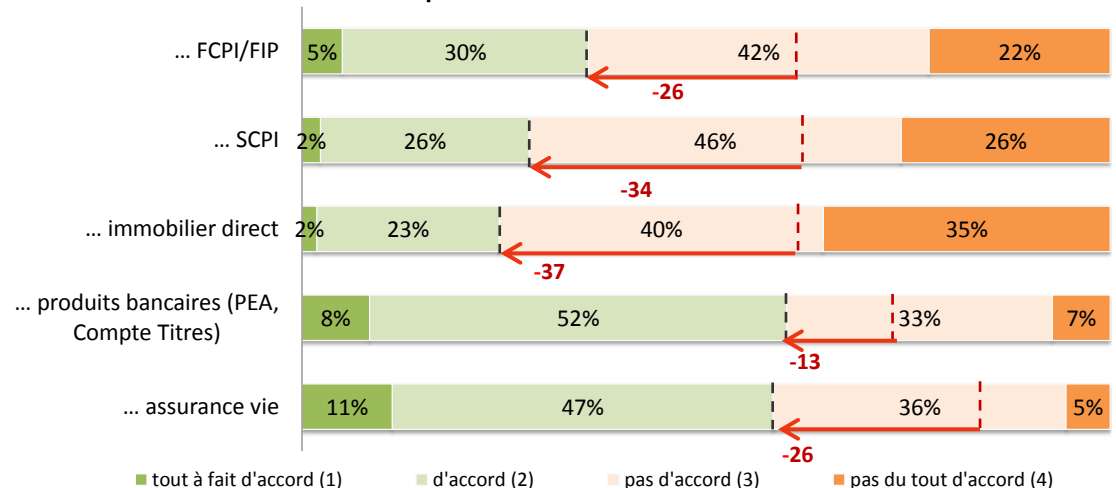
- FCPI/FIP et immobilier (direct ou pas) arrivent en dernier.

la satisfaction chute de 13 à 37 points lorsqu'on s'attache aux **données disponibles au travers des outils d'agrégation**.

Informations accessibles dans l'Extranet : je suis satisfait des informations contrat que me donnent mes fournisseurs en...



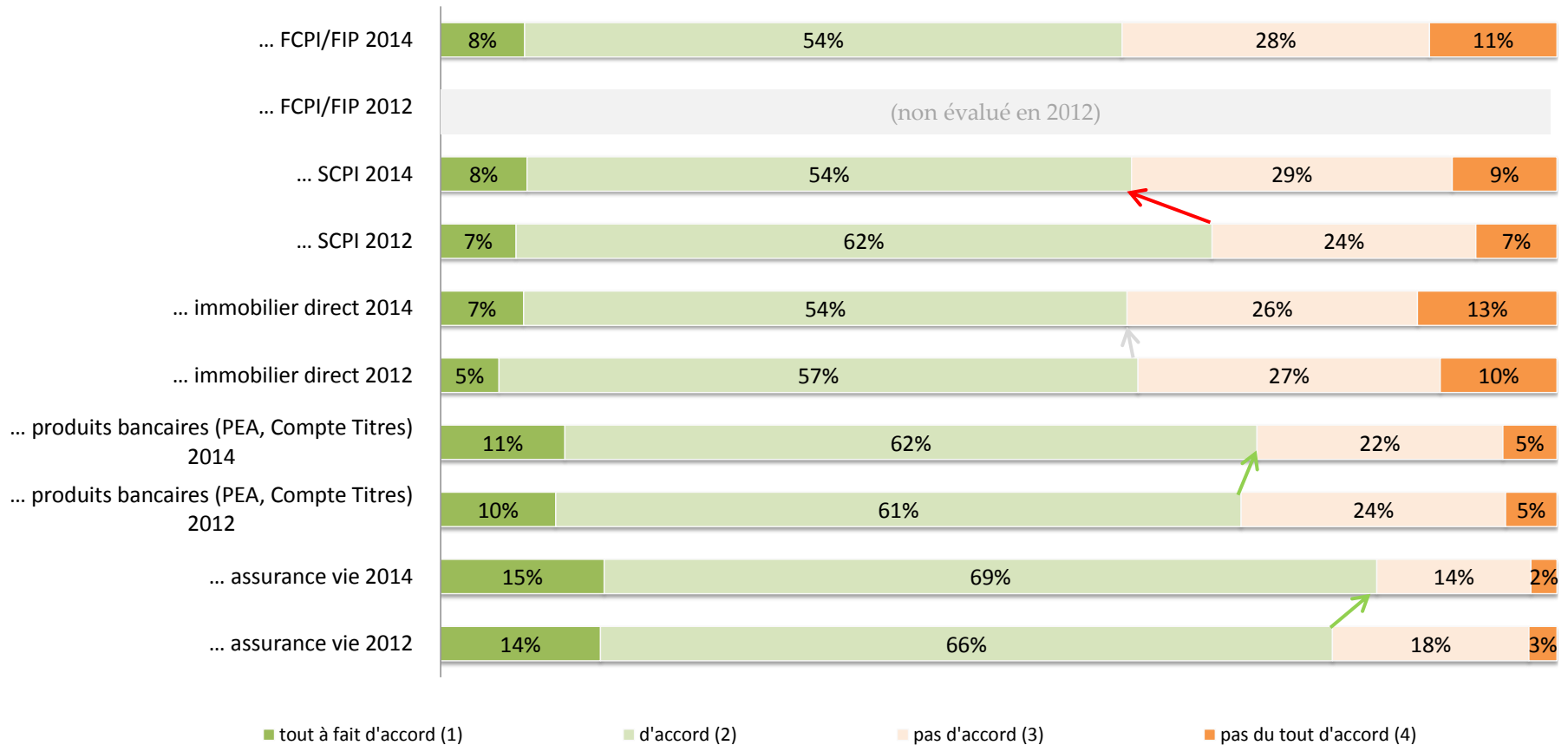
Informations accessibles au travers des outils d'agrégation : je suis satisfait des informations contrat que me donnent mes fournisseurs en...



la satisfaction sur les extranets progresse (sauf pour les SCPI)

...

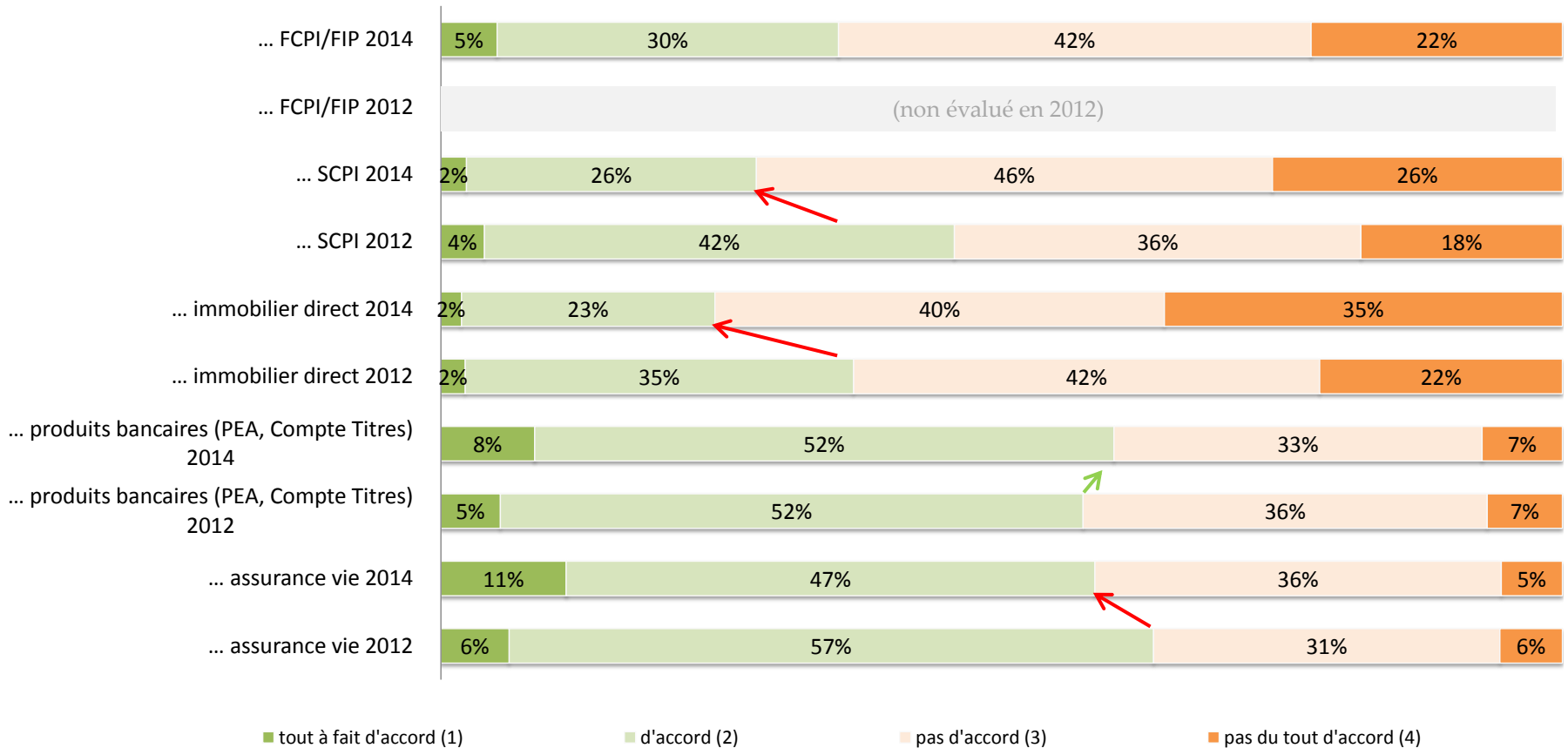
Informations accessibles dans l'Extranet : je suis satisfait des informations contrat que me donnent mes fournisseurs en...



... mais la satisfaction sur les informations fournies au travers des outils d'agrégation est en baisse

satisfaction en baisse : Il semble que transmettre en Pénélop soit devenu un *must have* (cf. supra le caractère *primordial* de la norme et infra les verbatim) , la montée du niveau d'exigence est probablement responsable de la baisse quasi générale de la satisfaction

Informations accessibles au travers des outils d'agrégation : je suis satisfait des informations contrat que me donnent mes fournisseurs en...



pour choisir un fournisseur en Assurance Vie : l'extranet est *déterminant*, le Flux Pénélop est *important*

la qualité des informations, qu'elles soit fournies par Extranet ou au travers d'outils d'agrégation joue un rôle important dans le choix d'un fournisseur.

on remarque une légère érosion de l'importance accordée à la qualité des informations transmises, notamment :

- pour les petites structures , vis à vis des informations accessibles par l'**extranet**
- pour les cabinets de 3 personnes ou plus, vis à vis des informations accessibles par les **outils d'agrégation**

Situez l'importance que vous accordez aux critères suivants lors du choix d'un fournisseur en Assurance Vie :

Ensemble	la qualité des informations accessibles au travers de son extranet		... d'outils d'agrégation	
		2014		rappel 2012	2014	rappel 2012
	déterminant (1)	46%	46%	45%	38%	41%
	important (2)	42%	42%	49%	50%	48%
	peu important (3)	7%	7%	4%	8%	8%
	sans influence (4)	5%	5%	1%	3%	3%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%

cabinets de 1 à 2p

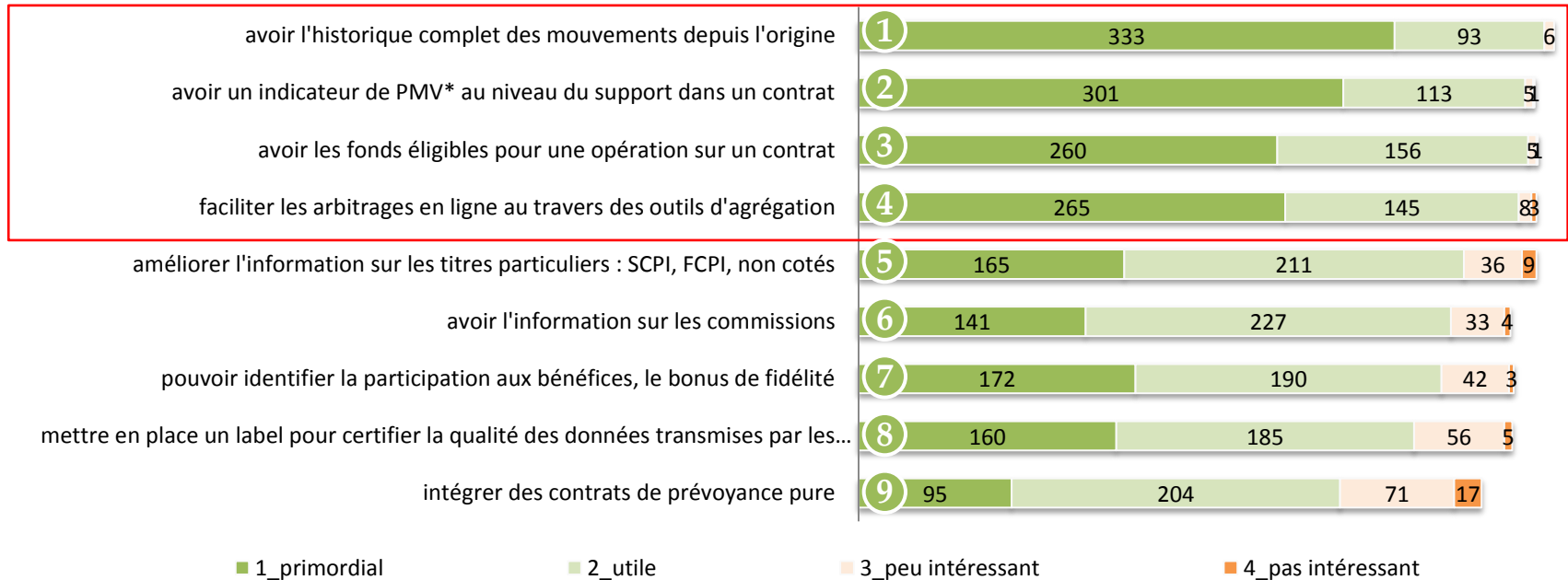
	déterminant (1)	47%	47%	48%	45%	35%
	important (2)	41%	41%	49%	48%	52%
	peu important (3)	6%	6%	3%	5%	10%
	sans influence (4)	6%	6%	0%	2%	2%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%

cabinets de 3p et +

	déterminant (1)	46%	46%	41%	31%	48%
	important (2)	42%	42%	49%	53%	43%
	peu important (3)	7%	7%	6%	11%	5%
	sans influence (4)	5%	5%	4%	5%	4%
	Total	100%	100%	100%	100%	100%

les évolutions souhaitées : la complétude des données en premier

[Ensemble] Pour chacune des évolutions suivantes accessibles au travers des outils d'agrégation, évaluez l'intérêt pour les CGP :



Les évolutions jugées primordiales :

- ① la première demande concerne la **complétude des données** : avoir l'historique complet du contrat.
- ② vient ensuite la demande d'**indicateurs de plus ou moins value** (au niveau du support dans contrat).
- ③ ④ puis deux évolutions permettant de faciliter les opérations du CGPI : **fonds éligibles, arbitrages en ligne.**

évolutions souhaitées : quarté inchangé

Par rapport à 2012 :

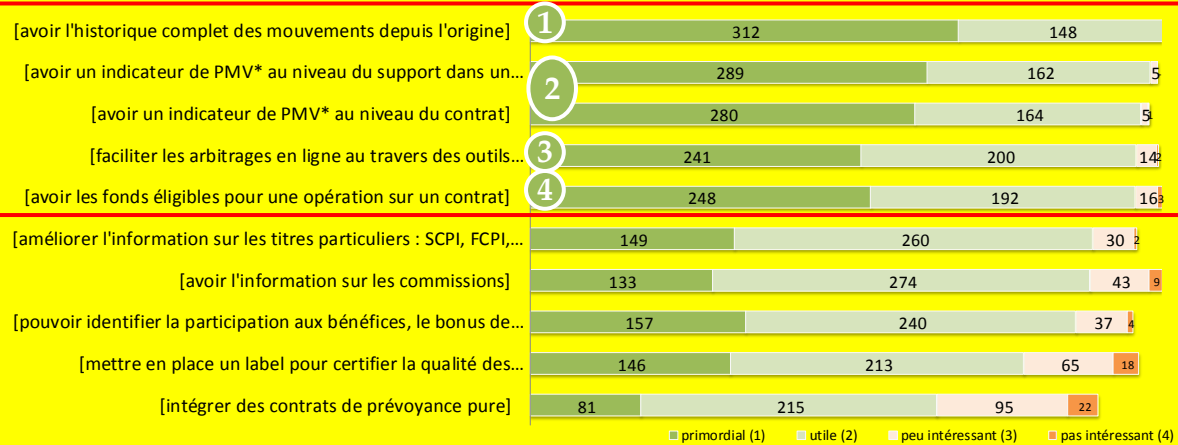
Les priorités exprimées par les CGPI sont exactement les mêmes qu'en 2012.

Selon l'équipement :

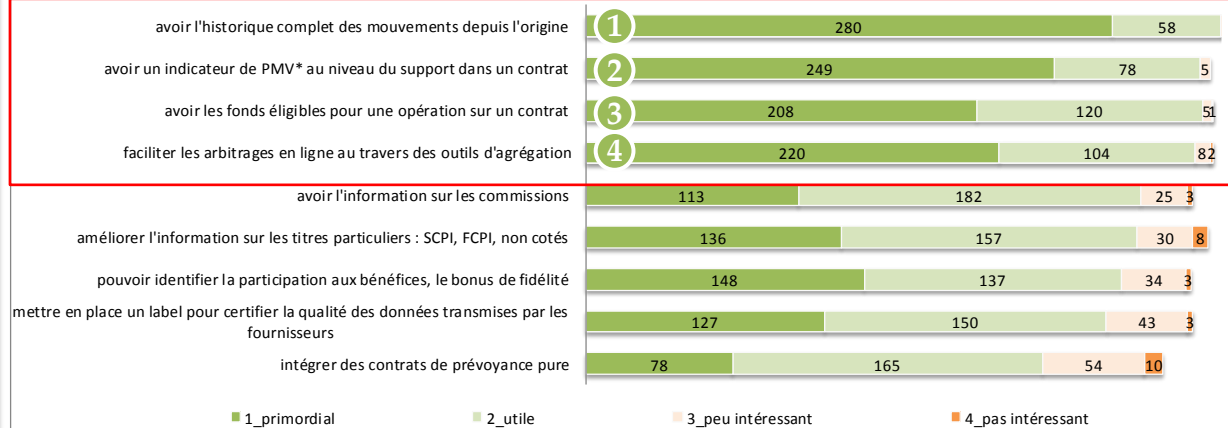
Si on se restreint aux CGPI équipés d'outils d'agrégation, le quarté de tête est inchangé.

Seules les positions 5 et 6 sont modifiées : ici, l'information sur les commissions est privilégiée.

Pour chacune des évolutions suivantes accessibles au travers des outils d'agrégation, évaluez l'intérêt pour les CGP :



[équipé en outil d'agrégation] Pour chacune des évolutions suivantes accessibles au travers des outils d'agrégation, évaluez l'intérêt pour les CGP :



évolutions souhaitées : les chantiers sont en cours

- Elles constituent les chantiers prioritaires de Pénélop.
- ① la qualité et la complétude des données est la priorité N°1 dans Pénélop. Le renforcement des règles de contrôle automatisées a notamment permis une nette amélioration de la qualité/exhaustivité.
- ② en l'absence d'une réglementation sur le sujet, le "comité technique" n'a pu aboutir à une définition consensuelle d'un indicateur de plus ou moins value (du type prix de revient pondéré, par exemple).
Le sujet a été relancé cette année : un groupe de travail constitué de CGPI a été constitué, qui doit aboutir fin 2014 à un ensemble de spécifications sur le sujet.
- ③ la structure permettant de véhiculer l'information sur les fonds éligibles pour une opération est en place. Il faut maintenant que les données suivent.
- ④ le groupe de travail sur les arbitrages en ligne a été lancé en juin 2014 et progresse rapidement. Les spécifications seront prêtes à fin 2014.

En dehors de la consultation de comptes, qu'attendez vous comme fonctionnalités sur les **extranets** des assureurs ?
(*extrait sur 165 réponses*)

Verbatim 2014

Consultation de comptes à une date donnée
Mise à disposition des fichiers Penelop complets
Mise à disposition des bordereaux de commissions dans un format exploitable (Excel,..)
Accès à la GED des clients du CGPI
Mise à disposition d'une GED / documentation produits
Mise à disposition des situations de compte ""31/12 revalorisées"" tenant compte des versements de PB sur les fonds en euros
Information systématique si nantissement, avance(s) sur le contrat

La possibilité de gérer les contrats en ligne, ou au moins de générer les bordereaux nécessaires.

"1- ALLOCATEUR D'ACTIFS du type de celui proposé depuis plus de 10 ans par AXA-THEMA, et intégrant automatiquement les fiches des fonds cibles
2- bibliothèque produits et documents mis à jour"

Avoir l'historique du contrat dans son intégralité même si le contrat a 10 ans.

Une totale transparence

l'adéquation entre nos commissions et les encours.

rien

Avant tout chose , que ceux-ci fonctionnent car c'est pas toujours le cas

que l'intégralité des informations communiquées au partenaire lors de la souscription d'un contrat soit transmise à l'agrégateur (dates de naissance, adresse, régime matrimonial, etc...)

un back-office efficace et réactif

"De l'info produit, de l'info fiscale, de l'info réglementaire (LAB, procédure ""conformité""), des simulateurs.

Éventuellement des infos sur la concurrence."

"le calcul automatique des commissions.
l'information sur les frais des OPC.
la relance automatique auprès des assureurs pour le suivi des opérations."

Informations au fils de l'eau concernant l'assurance vie, la capitalisation ou autres...

L'agrégateur doit être *in fine* notre seul outil de gestion et de consultation inter-fournisseurs.

En dehors de la consultation de comptes, qu'attendez vous comme fonctionnalités sur les extranets des assureurs ?
(extrait sur 165 réponses)

La
préparation
des
arbitrages en
ligne comme
Théma, le
backtesting
comme
Nortia, ...

"effectuer les opérations sur
les contrats en ligne.
effectuer des points de
compte à n'importe quelle
date"

"choix et perf des supports proposés,
accès facile à la documentation,
commissions,
possibilités d'opérer en ligne"

Bibliothèque des documents administratifs
et des supports financiers, clauses
bénéficiaires des contrats, module
d'arbitrage en ligne et modifications
administratives basiques.

Une meilleure lisibilité de l'origine des
détachements de coupons, dividendes
.... (tel. SCPI a versé tant de
dividendes...)

l'accès à l'intégralité des documents émis
à l'attention des clients

Des outils d'allocation d'actifs
performants

- simulateurs
- disposition de tous les fonds éligibles aux
contrats directement sur la fonction arbitrage
des FCP
- éléments juridiques : pacte, clauses,
emploi/remploi...
- visuel de la valorisation depuis l'origine,
des investissements BRUT et NET

Possibilité d'effectuer des
opérations de
gestion(arbitrages, rachats,
etc...)

Rien de particulier, l'essentiel passant
désormais par l'agrégateur

Verbatim 2014

"juste qu'ils soient tous
aussi complet que Generali
Patrimoine :
- PRM
- sommes versées
- pdf de l'ensemble des
documents"

Analyse
du risque

L'information sur les
nouveaux produits,
éventuellement les
nouveau-tés fiscales, les
coordonnées de
l'interlocuteur dédié au
cabinet

En dehors de la consultation de comptes, qu'attendez vous comme fonctionnalités sur les outils des agrégateurs ?
(188 réponses)



En dehors de la consultation de comptes, qu'attendez vous comme fonctionnalités sur les outils des agrégateurs ?
(extrait sur 188 réponses)

Verbatim 2014

ETRE EN CONFORMITÉ
AVEC LA
RÉGLEMENTATION
POUVOIR FAIRE
DIRECTEMENT DES
ARBITRAGES EN LIGNES

gérer CRM et alertes
Reglementation

Historique des opérations
Avances en cours
Prix de revient
GED des courriers

CRM, workflow, GED,
Extranet client...

Informations sur OPCVM
Simulations allocations

les PMV
l'historique
la totalité des contrats avec
prévoyance
l arbitrage de masse

CRM
évaluation ISF avec PB au 31/12

Recherche de fonds
Classement de fonds
Comparatif de fonds

Qu'ils accèdent à tous les
assureurs, y compris banques
privées

Présentation accessible aux clients

Qu'il soit un outil fiable se
substituant aux extranets
compagnies

VRAI CONTRÔLE DES
COMMISSIONS PERCUS PAR
LES ASSUREURS

outils d'analyse
outils de synthèse

Outil de connaissance client
avec le scoring

Une retransmission exacte des
données

Historique des mouvements
sur les contrats

gestion des commissions

En dehors de la consultation de comptes, qu'attendez vous comme fonctionnalités sur les outils des agrégateurs ?
(extrait sur 188 réponses)

Verbatim 2014

Arbitrages - Préparation des versements complémentaires

calcul des rétrocessions qui sont très opaques chez nos partenaires

Simulation du CA sur encours à un instant T (Frais Admin + rétro OPCVM)

simplicité, clarté.
éventuellement des alertes et préconisations en fonction des données clients.

historique
calcul performances
suivi périodicité visite client
suivi péremption CNI
alertes diverses

controle des obligations réglementaires au regard de l'AMF.

AVOIR UNE VISION REELLE
DU COMPTE PV MV
VALEUR MOYENNE
D'ACQUISITION

outil de qualification du risque accepté

une réelle collecte de toutes les informations : PVM - supports disponibles - fiches de liaison avec les assureurs ...

une utilisation plus simple et facile

Mise à jour automatisée des données pour accéder aux mouvements.

un outil normé ! Notre activité est de plus en plus contrainte. nous n'avons pas de temps à perdre à aller chercher de l'info sur différents extranet

Agendas, arbitrages de masse, suivi des prospects et clients, alertes, suivi des encours...

Import mouvements + PV/MV
Opérations en masse

Arbitrage en ligne (format compatible avec les assureurs).
Qualité des données transmises.

Alertes évolutions de marché par rapport aux allocations clients

Quelles sont les informations ou services que vous n'avez pas et qui vous permettraient de mieux satisfaire vos clients ?

(117 réponses)



Quelles sont les informations ou services que vous n'avez pas et qui vous permettraient de mieux satisfaire vos clients ? (extrait sur 117 réponses)

Que tous les prix de revient soient mentionnés, les plus-values par ligne de fonds y compris pour les fonds en euros, parfois non renseignées.

il manque NORTIA dans vos listes et la rétention d'information qu'ils font vis à vis d'O2S est insupportable. Pour un CGPI l'agrégateur est incontournable et nous permet de ne pas avoir à refaire les calculs pour chaque contrat dès lors qu'il y a plusieurs assureurs ou banquiers pour un client

ne pas avoir à saisir manuellement les coûts moyens d'achat de manière à ce que le calcul des plus-values (ou moins-values) ligne par ligne soit toujours fiable, ainsi que le calcul du TRI annuel du portefeuille, surtout pour les contrats anciens en cas de rachat de portefeuille assurance à un vieux CGPI allergique aux procédures écrites...

Il faudrait que, comme Galia dans l'automobile, on puisse disposer de plate-forme EDI, qui nous permettraient de saisir les données obligatoires dans notre logiciel, et les transférer automatiquement dans la compagnie, sans ressaisie.

Trop de différences selon les assureurs. Il faudrait déjà que tous apportent les infos précédemment énoncées, notamment les prix de revient et les mouvements.

La gestion des rachats (simulation en cas de demande d'un client).

Les fonds éligibles / produit (la liste des fonds par classe d'actif avec un lien rapide vers un DICI), indispensable pour faire une allocation facilement dans l'outil d'agrégation.

Évolution du patrimoine global au travers de l'ensemble de ses composantes, après saisie complète (valeur immobilière, loyers, analyse des contrats, évaluation des risques sur l'ensemble du Patrimoine du client, ...).

Signature en ligne d'arbitrage proposés depuis agrégateur et répercussion vers assureur.

Gestion numérique de la Mif tracfin en lien avec les assureurs

Standardisation des information demandées

obtenir le Prix moyen d'achat et le TRI depuis l'ouverture du contrat ainsi que tous les mouvements depuis l'ouverture.

Verbatim 2014

Ils semblent baigner dans la félicité. Les infos communiquées les barbent pour la plupart.

Ce qu'ils veulent c'est que je me charge de tout.

J'aimerais échanger avec un seul client qui aurait une culture financière mais je n'en connais aucun y compris chez des détenteurs de plus de 5 M€.

Le dernier restaurant à la mode là, j'ai des avis, le rugby, la politique etc...

L'argent tout le monde ici fait comme cela n'existait pas.

1. avoir les plus-values ligne à ligne chez tous !

pouvoir saisir des arbitrages en attente, avec édition des bordereau pour signatures clients avant de valider l'ordre

Et pouvoir envoyer ensuite les originaux ou fax

les mouvements! En 2014, il est incompréhensible que tous les fournisseurs ne puissent nous permettre d'accéder facilement à tous les mouvements sans avoir à les saisir. Pour ce qui est des coms, c'est plus pour nous, mais là j'imagine mieux le but de la mauvaise volonté!

Quelles sont les informations ou services que vous n'avez pas et qui vous permettraient de mieux satisfaire vos clients ?
(extrait sur 117 réponses)

Verbatim 2014

-> toutes les compagnies ne transmettent pas les mouvements sur les contrats.
-> mieux identifier les plus et moins values sur tout l'historique du contrat (notamment en cas d'arbitrage avant l'agrégation du compte).

L'INCORPORATION DES
VERSEMENTS PROGRAMMES ET LEZ
PRIX MOYEN D'ACHAT

- origine et la nature du contrat avec son versement initial brut et net

- le suivi de la réglementation

Rendement trimestriel et annuel du contrat (et par ligne).

Les documentations et les situations annuelles

que mon agréga me permette de sortir des impressions "sures"!.. et que nous puissions au travers de ce seul outil, pouvoir tout faire (Lab, dossier client, simulation, etc...)

avoir une vue complète des opérations que j'ai pu leur conseillées avec les rendements annuels.

Avoir les clauses bénéficiaires sur l'agrégateur

SITUATION AUTOMATIQUE
MENSUELLE OU HEBDO SI
NECESSAIRE

comparatifs par rapport a des benchmark désignés par l'utilisateur

Pré remplissage des documents de modifications en ligne (rachat versement etc)

Être capable d'analyser la performance de l'ancienne allocation d'actif qui n'existe plus suite à un arbitrage réalisé

Outil permettant de compiler l'ensemble des documents papier à remplir ou à amener lors d'un rdv client en version informatique (commercial/administratif/conformité).
Que la transmission des données CGP/fournisseurs/agrégateurs se fassent intégralement via voie informatique.

le PRM n'est pas encore systématique, la migration à la norme Pénélop tarde trop chez certains assureurs

TOUS LES ACTES EN LIGNE A FRAIS 0%

QUE LES COMPAGNIES
RETARDATAIRES QUI N ONT PAS
ENCORE COMPRIS QUE
L'AGREGATEUR pour le CGPI C EST
PRIMORDIAL
DANS MON CABINET PAS D
AGREGATION POSSIBLE D UN
NOUVEAU PARTENAIRE SI PAS
ACCESSIBLE A O2S

L'historique de tous les contrats et ne pas avoir besoin de tout rentrer manuellement dans le logiciel pour certaines compagnies....

un vrai CRM couplé avec un agrégateur un logiciel de bilan patrimonial simplifié

La CIP devrait prendre en main la question de la signature électronique avant que chaque assureur ne nous impose son standard sur son extranet.

"La norme pénelop apparaît aujourd'hui comme un leurre car les partenaires n'accepteront jamais de se mettre d'accord sur une norme commune. La seule norme qui doit être est celle imposée par les CGPI eux même qui doivent en s'unissant exiger des partenaires qu'ils nous restituent ""nos données"" selon une nomenclature que nous sommes les seuls à pouvoir concevoir."

"Vive le format PENELOP : La FFSA devrait imposer à chaque assureur cette norme.
Enjeu stratégique : à quand l'application pour l'ensemble des banques ?"

revoir la tarification des agrégateurs qui est à mon avis exorbitante.

Je suis étonné que certaines compagnies n'offrent toujours pas de lisibilité sur le PMA et que la lecture des performances des contrats soit toujours aussi difficile à interpréter par les clients.

Bonne journée.
Soyez aimable de me tenir au courant de votre enquête.
Ne me démarchez pas pour un logiciel agrégation je n'en achèterai pas.
Bien sincèrement

merci de faire en sorte que tout ça soit opérationnel le plus vite possible :-)

avoir des informations sur les compagnies utilisant Pénélop et les évolutions du format

Un commentaire, une question - N'hésitez pas :
(extrait sur 42 réponses)

Verbatim 2014

Un outil CRM incluant des flux de promoteur immobiliers et plate-formes, l'IARD, les fiches clients, les outils règlementaires (devoir de conseil, DER etc ...), une news letter, un outil d'emailing et un agrégateur serait parfait. Nous avons quelque chose qui s'en rapproche, mais le web master n'est pas bon

Pourquoi la mise en place de la norme est-elle si longue ?

"Pénélop est une formidable norme mais qui n'avance pas assez vite.

Merci en tout cas pour votre travail !"

Je viens juste de m'installer en tant que CGPI, ce qui explique que certaines questions sont restées sans réponse.

MAINTENIR NOS COMMISSIONS ,
CELA PERMETTRA A TOUS LES
CLIENTS MEME DE CLASSE
MOYENNE D'AVOIR LES CONSEILS
DE QUALITE D'UN CGP REGLEMENTE
ET CONTROLE

caractéristiques des répondants : agréments

98% des cabinets répondants sont agréés CIF.

De quels agréments dispose votre cabinet ?

	oui	non	
CIF	479	9	98%
IOBSP	380	108	78%
Courtier en Assurance (IAS)	436	52	89%
Agent Immobilier	351	137	72%

Cet agrément CIF s'accompagne dans 90% des cas d'un agrément IAS (courtier), dans 79 % des cas d'un agrément IOBSP et dans 72% des cas d'un agrément d'Agent Immobilier.

De quels agréments dispose votre cabinet ?

(croisement)		IOBSP		Courtier en Assurance (IAS)		Agent Immobilier	
		Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui
CIF	Non	1%	1%	0%	1%	1%	1%
	Oui	21%	77%	10%	88%	27%	71%
	Ensemble	22%	78%	11%	89%	28%	72%

caractéristiques des répondants

Quelle fonction principale occupez-vous au sein du Cabinet ?

	Décompte	pct/exprimés
Dirigeant (1)	397	82%
Conseiller associé (2)	47	10%
Conseiller salarié (3)	23	5%
Autre	19	4%
NSP	2	
Total général	488	100%

Depuis combien de temps votre cabinet a-t-il été créé ?

	Décompte	pct/exprimés
moins de 3 ans (1)	54	11%
de 3 à 5 ans (2)	67	14%
de 5 à 10 ans (3)	122	25%
plus de 10 ans (4)	239	49%
Sans réponse	6	
Total général	488	

A quelle tranche d'âge appartenez-vous ?

	Décompte	pct/exprimés
moins de 35 ans (1)	57	12%
de 35 à 45 ans (2)	155	32%
de 45 à 55 ans (3)	182	38%
plus de 55 ans (4)	90	19%
Sans réponse	4	
Total général	488	100%

Depuis combien de temps travaillez-vous dans la gestion de patrimoine ?

	Décompte	pct/exprimés
moins de 3 ans (1)	22	5%
de 3 à 5 ans (2)	47	10%
de 5 à 10 ans (3)	107	22%
plus de 10 ans (4)	307	64%
Sans réponse	5	
Total général	488	100%

Combien de personnes travaillent au sein de votre Cabinet ?

	Décompte	pct/exprimés
1 personne (1)	173	36%
2 personnes (2)	91	19%
3 à 5 personnes (3)	130	27%
6 à 10 personnes (4)	55	12%
+ de 10 personnes (5)	25	5%
Sans réponse	14	
Total général	488	100%



Pénélope et l'agrégation : le point de vue des CGPI

Enquête CGPI 2014.

AGAP - Association de Gestion de l'Accord Pénélope