

MesConseillers.fr, nouvelle plate-forme de gestion de patrimoine en ligne

samedi 5 décembre 2015 23:52 Taille de police



Démocratiser la gestion de patrimoine, telle est l'ambition du site MesConseillers.fr lancé en octobre 2015. L'occasion de revenir sur les objectifs de la plate-forme avec Valérie Dantic (photo), cofondatrice de MesConseillers.fr

A qui s'adresse MesConseillers.fr ?

Depuis quinze années avec Jean-Yves Charluet, nous exerçons l'activité de conseillers en gestion de patrimoine au sein du cabinet Alpes Patrimoine. Nous avons constaté qu'il existait une réelle demande de la part de clients « timides », c'est à dire persuadés de détenir un patrimoine trop peu important pour faire appel à nos services. Par ailleurs, la clientèle pressée mais disposant d'un patrimoine conséquent est aussi souvent réticente à l'idée de se rendre en cabinet. Pour répondre à la demande de ces différents profils, Internet nous a semblé le bon vecteur. Via la plate-forme, il suffit de répondre aux questions en ligne pour obtenir en quelques minutes un bilan patrimonial.

Quel est le business modèle de la plate-forme ?

Chaque visiteur peut bénéficier gratuitement d'un bilan patrimonial en ligne. Par ailleurs, un télé conseiller est également gracieusement mis à disposition des internautes. Il est en charge de les orienter et de leur délivrer des conseils. Pour ceux qui souhaitent aller plus loin, nous proposons un service de conseils plus personnalisés encore via un abonnement dont les tarifs se situent entre 9 et 49 euros par mois. Par ailleurs, sur les produits vendus et solutions proposées nous conservons le même fonctionnement qu'en cabinet, à savoir une rémunération allant de 25 à 30 % de notre chiffre d'affaires.

Quels sont vos objectifs d'activité via cette plate-forme ?

Le site a été lancé en octobre. Cependant, nous constatons que deux mois à peine après le lancement, nous sommes déjà contactés par des profils très variés. Notre objectif est humble à savoir recruter une dizaine de nouveaux clients par mois dont un tiers de souscripteurs à des abonnements payants. A terme, nous n'excluons pas un partenariat avec une entité plus grande. L'idée est décupler l'offre en mettant à disposition des internautes davantage de téléconseillers. Par ailleurs, nous souhaitons nouer des partenariats avec d'autres cabinets de gestion en patrimoine. En effet, lorsqu'un client cherche à défiscaliser ou à placer des sommes importantes, le contact direct avec un conseiller est toujours plus rassurant !