



Groupe Casagrande

Patrimoine et Investissement

L'offre
Service-Développement
du Groupe Casagrande

Un engagement partenarial durable, adapté à vos ambitions
et votre environnement, basé sur une confiance réciproque,
le respect du client et l'éthique professionnelle.

Le sens des valeurs

Certification, norme ISO, CIF, CJA , lettre de mission, obligation de détailler ses recommandations, ... le contexte législatif et réglementaire qui encadre la profession de CGPI est en perpétuelle évolution et les contraintes s'accumulent.

*Des contraintes que certains risquent de ne pouvoir assumer seuls, alors que, paradoxalement, les croissances potentielles de ce secteur s'accroîtront. C'est donc avec une excellente connaissance de votre environnement et des évolutions rapides de votre métier de CGPI que nous avons créé l'offre **Service-Développement** du Groupe Casagrande.*

L'offre Service-Développement du Groupe Casagrande.

Pour vous accompagner dans toutes les phases du conseil patrimonial, en vous apportant un soutien logistique, analytique et humain, vous permettant de vous consacrer pleinement à votre relation clientèle et à son développement, tout en améliorant la qualité de vos services et la performance de vos engagements.

Notre offre Service-Développement s'articule autour de 4 axes fondamentaux.

UNE INTERFACE INTERNET INNOVANTE

Un site Internet interactif, véritable support technique et outil d'aide au développement, spécialement conçu pour répondre aux besoins quotidiens des CGP (veille juridique et financière, interventions de spécialistes via Patrimoine TV, large palette de produits immobiliers).

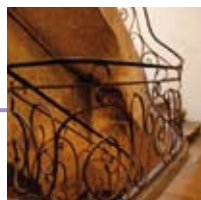
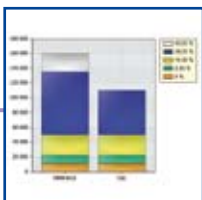
Nos appuis

Accès à une base de données juridiques et fiscales complète.

Calculs rapides depuis votre cabinet ou lors de rdv clientèle : accès libre aux outils de simulation flash sur votre espace partenaire du site Internet.

Outils de sélection de fonds, back testing.

Accès au stock immobilier, mis à jour en temps réel, téléchargement des plaquettes, plans, documents de réservation.





UN BACK OFFICE DEDIE

... « *La gestion du back office est le principal critère dans le choix d'un fournisseur. » ... (à l'avenir, critère le plus important dans la relation fournisseurs). »...**

Un plateau de techniciens conseils, disponibles, réactifs et expérimentés est à votre disposition, avec un gestionnaire interne qui vous est spécifiquement dédié.

Nos appuis

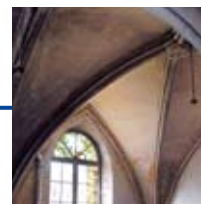
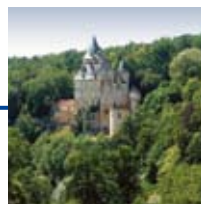
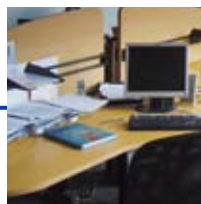
Prise en charge des lettres de mission en conformité avec la nouvelle législation.

Réalisations d'études patrimoniales, fiscales, immobilières, possibilité de reconstitution de carrière via un partenaire extérieur.

Aide aux choix de produits adaptés, recherche personnalisée de produits spécifiques non référencés, y compris à l'étranger, prise d'option sur les lots via votre conseiller interne, aide à la commercialisation de produits.

Suivi des financements immobiliers mis en place par notre cellule.

Aide aux déclarations fiscales (IR-ISF). Pour les cas les plus complexes de vos clients, accès à des consultations juridiques Expert à des tarifs préférentiels.



GESTION QUOTIDIENNE PERMETTANT UN DEVELOPPEMENT CLIENTELE

« *Les CGPI passent deux fois plus de temps au suivi et à l'accompagnement de leurs clients qu'à en acquérir de nouveaux. » ...**

Une base de données aux accès privés et sécurisés, permettant d'intégrer la globalité de vos clients ou prospects, afin d'élaborer un diagnostic de leur environnement patrimonial et anticiper leurs besoins.

Nos appuis

Gestion de votre portefeuille clients : analyse des contrats, envoi des relevés de situations pour votre compte, suivi des encours, gestion des commissions, facturations personnelles.

Mise en place d'alertes automatiques (options d'arbitrages, anniversaires clients...).
Gestion des dates de relances ou d'entretiens périodiques.

Archivage et gestion électronique sécurisée des documents (IRPP, tableaux d'amortissement, état-civil...)

Possibilités d'extractions multicritères pour des opérations marketing directes ciblées.

CGPI : UNE PROFESSION EN PLEINE MUTATION

... « Complexification de la réglementation (ex statut CIF, transparence sur les frais...) à laquelle les CGPI doivent s'adapter : actuellement, leur 1er défi. »...*

Formations personnalisées de validation d'accès à la profession.

Réunions produits spécifiques pour le compte de vos clients ou de vos prescripteurs.

Conférences thématiques sur la gestion de patrimoine.

Délégation de la carte de transaction immobilière pour les opérations Groupe CASAGRANDE.

... « Regroupement croissant de cabinets, ... opportunité pour la moitié des CGPI de mutualiser certains coûts et faire pression sur les fournisseurs. » ...*

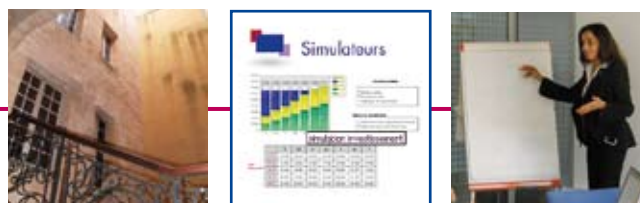
Possibilités de couvertures RCP et adhésion individuelle à notre contrat groupe à faible coût pour les produits vendus par notre intermédiaire.

Bénéficiez de nos cartes professionnelles ou de notre accompagnement dans vos démarches pour l'obtention de cartes individuelles **et notamment l'accès au statut de courtier en assurance vous permettant une rémunération de vos encours et une meilleure valorisation de votre fonds de commerce.**

Pour faire face à la nouvelle législation tout en préservant votre indépendance, nous vous proposons des conventions adaptées à chacun.

Que vous soyez agent commercial, courtier, apporteur d'affaires ou CIF, nous avons la solution sur mesure adaptée à vos besoins.

* Extraits de la 1ère vague du baromètre réalisé par IPSOS pour Cardif à l'occasion du salon Patrimonia.



Groupe Casagrande

Patrimoine et Investissement

Siège social : 20 place Saint Martial - 33300 Bordeaux
Tél. 05 56 43 56 00 - Fax 05 56 43 56 01

Email : contact@groupe-casagrande.fr
www.groupe-casagrande.fr