



AdvisorLink

***Plateforme phygitale
Remédiation et Derisking
Pour les assureurs, les mutuelles
et les banques***



La mission d'Advisorlink

Fondé sur une informatique très solide et opérationnelle, **Advisorlink** s'engage à **garantir le suivi et la conformité des clients orphelins** des banques, des assureurs et des distributeurs, c'est-à-dire des clients n'ayant plus de conseiller que cela soit récent ou très ancien.

Cette problématique d'absence de conseillers et de conseils est un **sujet réglementaire, d'image et économique** pour lequel Advisorlink apporte une solution unique sur le marché.

Advisorlink est la seule structure spécialisée à 100% sur les clients orphelins, elle dédie toute son expertise et sa technologie digitale, à la reprise de portefeuilles, au développement de la relation avec des clients anciens, des portefeuilles complexes et fragmentés.

Les fondateurs



Fabrice Couturier

Co Fondateur de Digital Insure en 2013, Fabrice a géré avec succès un portefeuille de clients orphelin en quittant Cardif. Auparavant, ce titulaire des DESS Gestion de patrimoine de Clermont Ferrand et Banque-finance-assurance de Nanterre, a été un expert de la distribution d'assurance multicanale en France et à l'étranger pendant plus de 20 ans.



Stefan de Quelen

Stefan a été Directeur Général de Meilleurtaux placement jusqu'en juin 2023, il a été auparavant directeur du développement retail de Primonial pendant huit ans, après avoir dirigé les équipes de Natixis Partenaires. Il avait durant les 13 années précédentes développé ses talents chez Robeco, puis Fidelity comme responsable commercial.



Arnaud Fournier, DG de Lya Protect

DSI du groupe APRIL de 2008 à 2018 en charge du développement Digital&Datas. Arnaud est co-fondateur de Lya Protect une plateforme pour la distribution d'assurances qui équipe déjà plus de 350 courtiers, 5 mutuelles avec plus de 1000 utilisateurs.



Jean Orgonasi

Co Fondateur de Digital Insure en 2013, ancien DGD de Primonial, Jean a auparavant passé 22 ans chez Cardif où il a été responsable monde de la prévoyance, responsable de 12 pays, après avoir dirigé les réseaux France de Cardif



Valery Maizières

Valery, co fondateur de la compagnie d'assurance AEP et du délégataire de gestion de contrat d'assurance vie QIS, est depuis 25 ans un expert de l'assurance Vie et de sa gestion.



Aimé Cenac

Aimé, est depuis plus de 25 ans un expert des services bancaires, il a créé sa propre société de servicing des processus en 1998, et il était jusqu'en 2023 responsable des services bancaires de DOCAPOST



Le constat

- **Des directives, lois et normes de plus en plus nombreuses**
 - ◆ FATCA, AMLD, LCB-FT, PPE, DDA, ECKERT, RGPD, etc...
- **Une accélération des sanctions**
- **L'arrivée des technologies d'IA**

Sanctions LCB-FT de l'ACPR : Quel bilan pour 2022 ?
[Sanctions LCB-FT de l'ACPR : Quel bilan pour 2022 ?](#)
- [Le blog business \(deloitte.fr\)](#)

Les évolutions
réglementaires
nécessitent une
approche
renouvelée de la
connaissance
client

La remédiation, Un impératif réglementaire

- ✓ AdvisorLink vous apporte un process conforme aux demandes de l'ACPR et de l'AMF, avec remise :
 - *Document d'entrée en relation*
 - *Recueil d'information clients (KYC)*
 - *Lettre de mission*
 - *Remise d'un rapport de mission et d'adéquation*
 - *Remise annuelle d'un rapport d'adéquation*
- ✓ Un suivi dans la durée s'impose
- ✓ Le devoir de conseil garanti

**Advisorlink, dispose des
moyens technologiques
et humains pour
protéger et garantir la
conformité et l'image de
ses clients**

Notre proposition

S'adapter à vos besoins

En mode mandataire, pour une gestion sécurisante des risques

- ✓ Remédiation réglementaire des clients et suivi du niveau de conformité aux couleurs du partenaire
- ✓ Initiation du suivi commercial du client ou pas, selon les directives
- ✓ Mise en place des espaces transactionnels et de l'ensemble des outils informatiques nécessaires

En mode courtier, pour une gestion sécurisante des risques

- ✓ Reprise de la propriété commerciale des clients transférés
- ✓ Remédiation réglementaire des clients et suivi du niveau de conformité en permanence
- ✓ Suivi commercial du client
- ✓ Optimisation des reversements sur une gamme de contrats **en accord avec l'assureur**

Ou un mix des deux solutions selon vos besoins

Advisorlink, intermédiaire en assurance et CIF propose une modalité complète d'interventions

En tant que courtier de votre gamme de produits

En tant que prestataire de remédiation et dérisking

Nos engagements



Des garanties

- ✓ Un respect strict des règles réglementaires
- ✓ Une connaissance maximale des clients
- ✓ Une obligation de moyens retracée par une piste d'audit



Des outils de pointe

- ✓ Une plateforme IT multi-assureurs, multiproduits
- ✓ Outils CRM & Marketing Digital
- ✓ Des algorithmes de suivi et de connaissance du client



Un marketing adapté

- ✓ La connaissance client et le pilotage via la Data
- ✓ Une offre produit adaptée aux profils



... accompagnés de l'IA et des moteurs de règle



Pour gérer la grande diversité des cas

- ✓ Lecture automatique des bases de CGs
- ✓ Restitution des données essentielles des contrats sur les fiches client
- ✓ Rédaction automatisée des courriers selon les données contrats et clients

Pour analyser au mieux les situations

- ✓ Analyse des conversations et de toutes les interactions
- ✓ Evaluation des risques commerciaux/ réclamations
- ✓ Détection des opportunités



Des offres adaptées par les moteurs

- ✓ Offres financières par profil de risques
- ✓ Adaptation des offres selon les UC disponibles
- ✓ Gestion de mandats on line



Advisorlink des points forts essentiels



Merci



AdvisorLink

