



AGEFI AM TECHDAY 2012

Atelier n°8 « Maîtriser son passif pour préserver son actif :
l'enjeu des sociétés de gestion »

6 Juin 2012

Gestionnaire Activement Responsable



Maîtriser son passif pour préserver son actif : l'enjeu des sociétés de gestion

2

- › Identifier le passif de ses fonds
- › Rapprocher le nombre de parts en circulation des porteurs de part identifiés au passif
- › Gérer le risque de son passif et le risque de liquidité associé, en suivant la typologie d'investisseurs, l'évolution des encours, les ratios d'emprise
- › Contrôler les attestations dépositaires
- › Effectuer le reporting commercial

En partenariat avec Scenario Informatique Conseil



Animé par : Olivier WEISENBURGER, Senior manager - PERICLES CONSULTING



Monique BRUNO, Responsable Middle-Office Commercial- GROUPAMA AM

Les informations contenues dans ce document sont uniquement transmises à titre d'information et n'engagent en conséquence que leur auteur. Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée. Ce document est strictement confidentiel et établi à l'intention exclusive de ses destinataires. Toute utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie et de quelque manière que ce soit, est interdite et passible de sanction. Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.



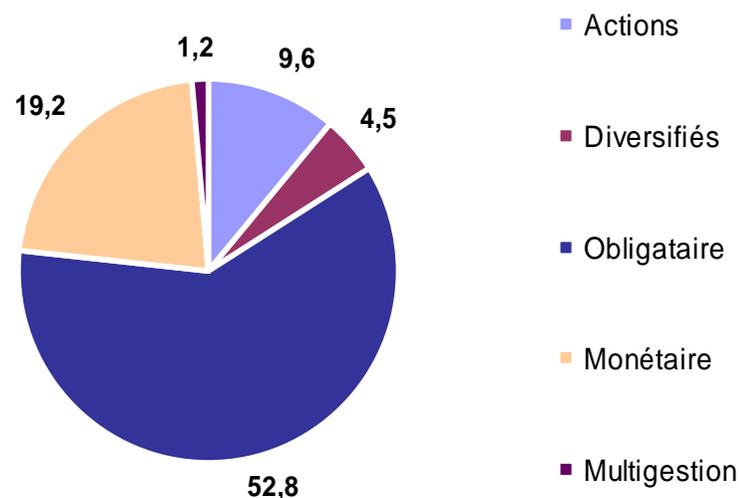


Chiffres clefs Groupama AM au 30 avril 2012

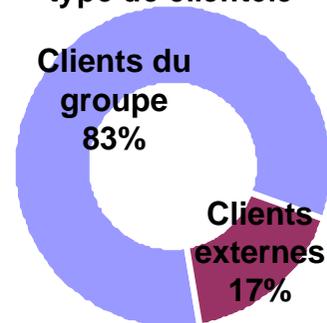
3

➤ **Encours totaux : 87.3 Md€**

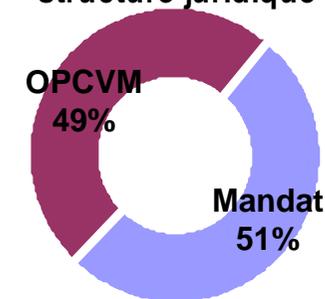
Répartition par classes d'actifs (en Mds €)



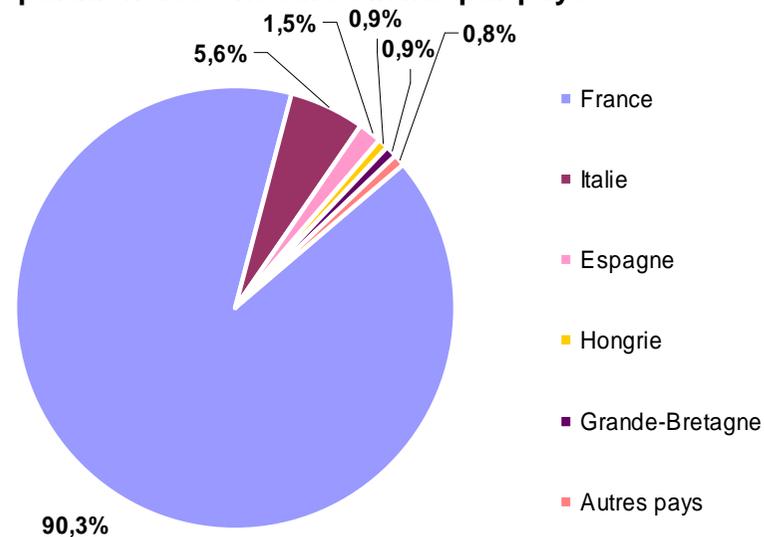
Répartition des encours gérés par type de clientèle



Répartition des encours gérés par structure juridique



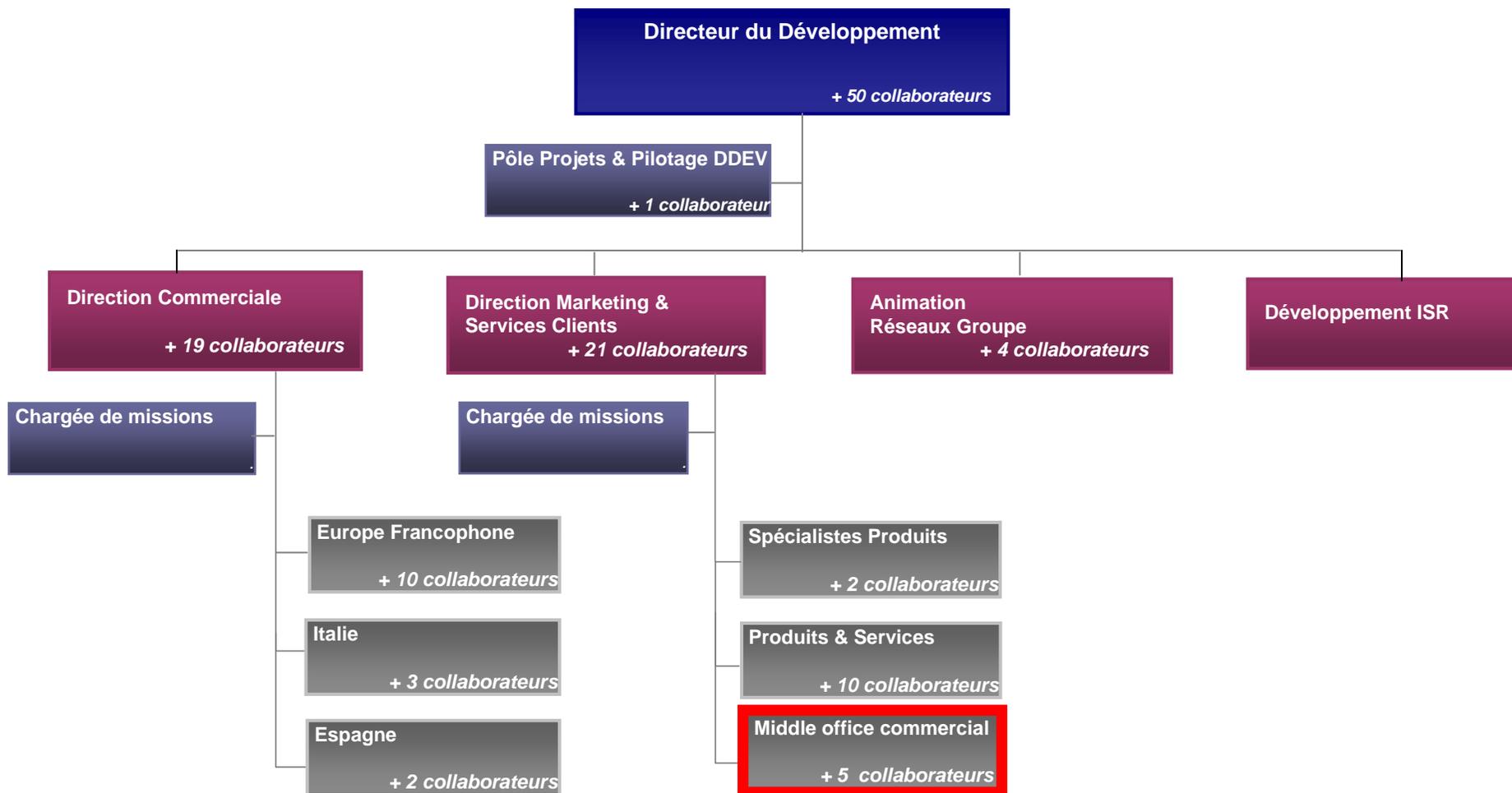
Répartition des encours clients par pays



Les informations contenues dans ce document sont uniquement transmises à titre d'information et n'engagent en conséquence que leur auteur. Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée. Ce document est strictement confidentiel et établi à l'intention exclusive de ses destinataires. Toute utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie et de quelque manière que ce soit, est interdite et passible de sanction. Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.



Organisation de la Direction du développement

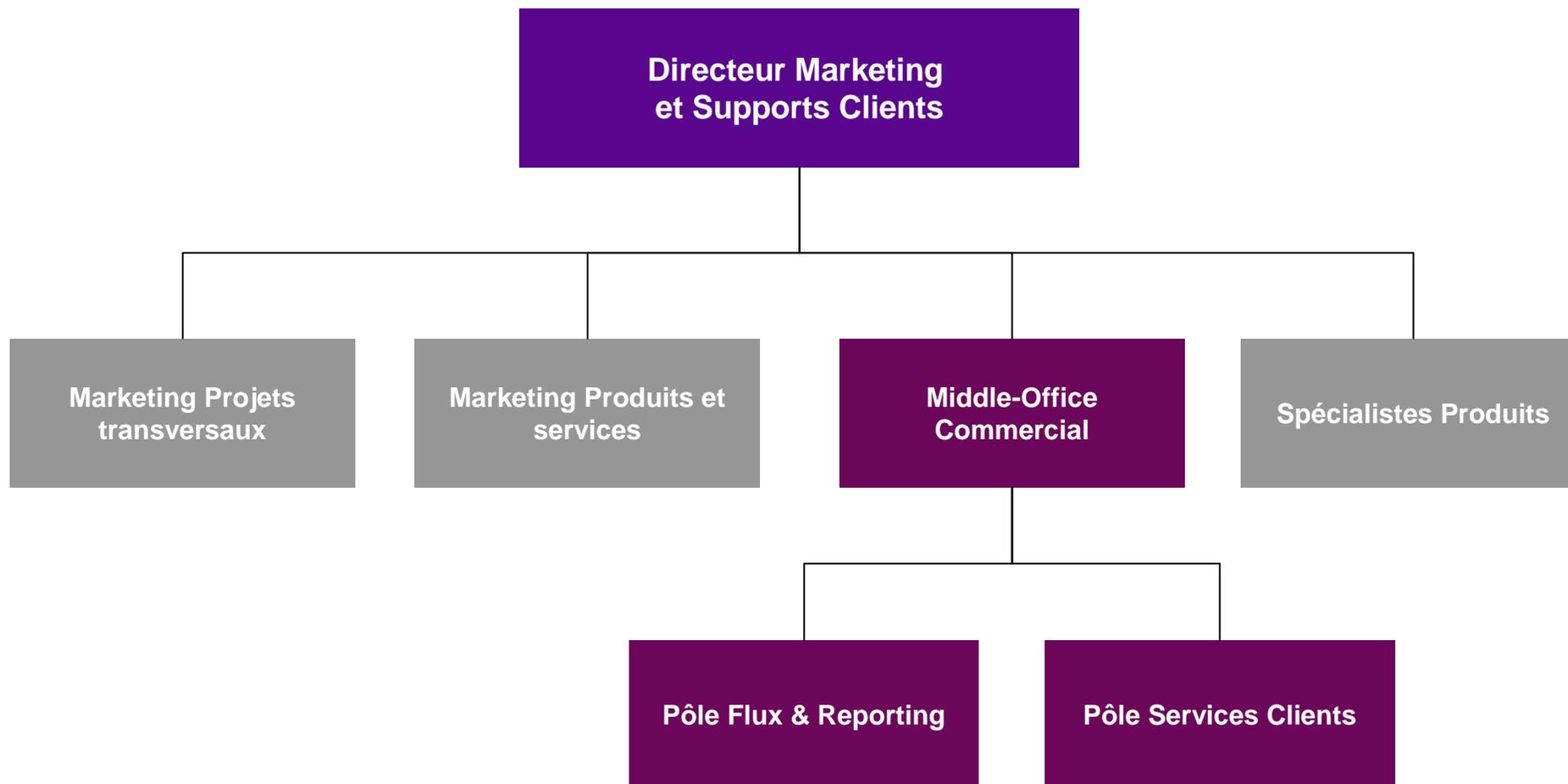


Les informations contenues dans ce document sont uniquement transmises à titre d'information et n'engagent en conséquence que leur auteur. Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée. Ce document est strictement confidentiel et établi à l'intention exclusive de ses destinataires. Toute utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie et de quelque manière que ce soit, est interdite et passible de sanction. Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.



Une équipe du Middle Office Commercial rattachée au Directeur Marketing et Supports Clients

5

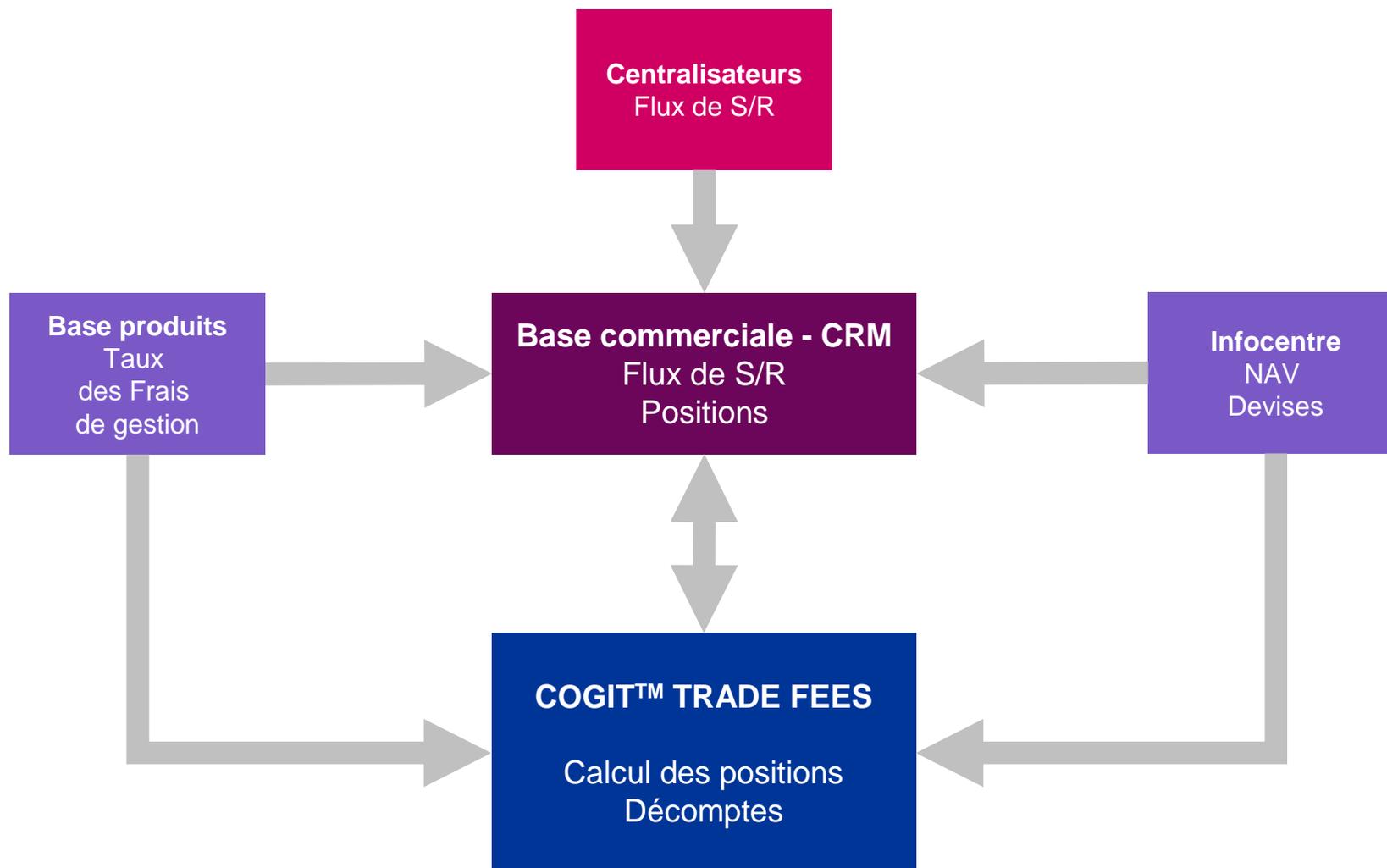


Les informations contenues dans ce document sont uniquement transmises à titre d'information et n'engagent en conséquence que leur auteur. Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée. Ce document est strictement confidentiel et établi à l'intention exclusive de ses destinataires. Toute utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie et de quelque manière que ce soit, est interdite et passible de sanction. Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.



Cogit et notre Système d'Information à aujourd'hui

6



Les informations contenues dans ce document sont uniquement transmises à titre d'information et n'engagent en conséquence que leur auteur. Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée. Ce document est strictement confidentiel et établi à l'intention exclusive de ses destinataires. Toute utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie et de quelque manière que ce soit, est interdite et passible de sanction. Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.



Gestion de la relation clients : de l'artisanal à l'industrialisation

7

➤ Gestion de la relation clients : de l'artisanal à l'industrialisation

- **Fiabilité de la gestion industrialisée des données**
 - Souscriptions et rachats exhaustifs et quotidiens de tous les clients
 - Valeurs liquidatives de tous les fonds (historique complet)
 - Les évolutions des frais de gestion (historique complet)
 - Traitement des OST
- **Gestion de la complexité des conventions**
 - Tarification:
 - Tarification unique: taux sur encours, % de frais de gestion, par paliers , par tranche
 - Tarification conditionnelle sur plusieurs clients, groupe de clients, fonds, groupe de fonds
 - Évolution des conventions (avenants) au niveau des sous-distributeurs et de la tarification
- **Exploitation des données du logiciel**
 - Calcul, simulation de décomptes et calcul des provisions
 - Données historisées avec audit
 - Export de toutes les fenêtres
 - Extraction possible de toutes les données
- **Réconciliation possible avec d'autres systèmes tiers (flux et positions clients)**
- **Projet de transparence et de suivi Actif / Passif**



GROUPAMA AM: Évolution de 2008 à 2011 en quelques chiffres

8

➤ Au 31/12/2008

Clients	Conventions	Nombre de fonds	Nombre de mouvements clients en 2008	Nombre de décomptes envoyés 2008
61	61	296	7 382	231 (231 T. / 0 M.)

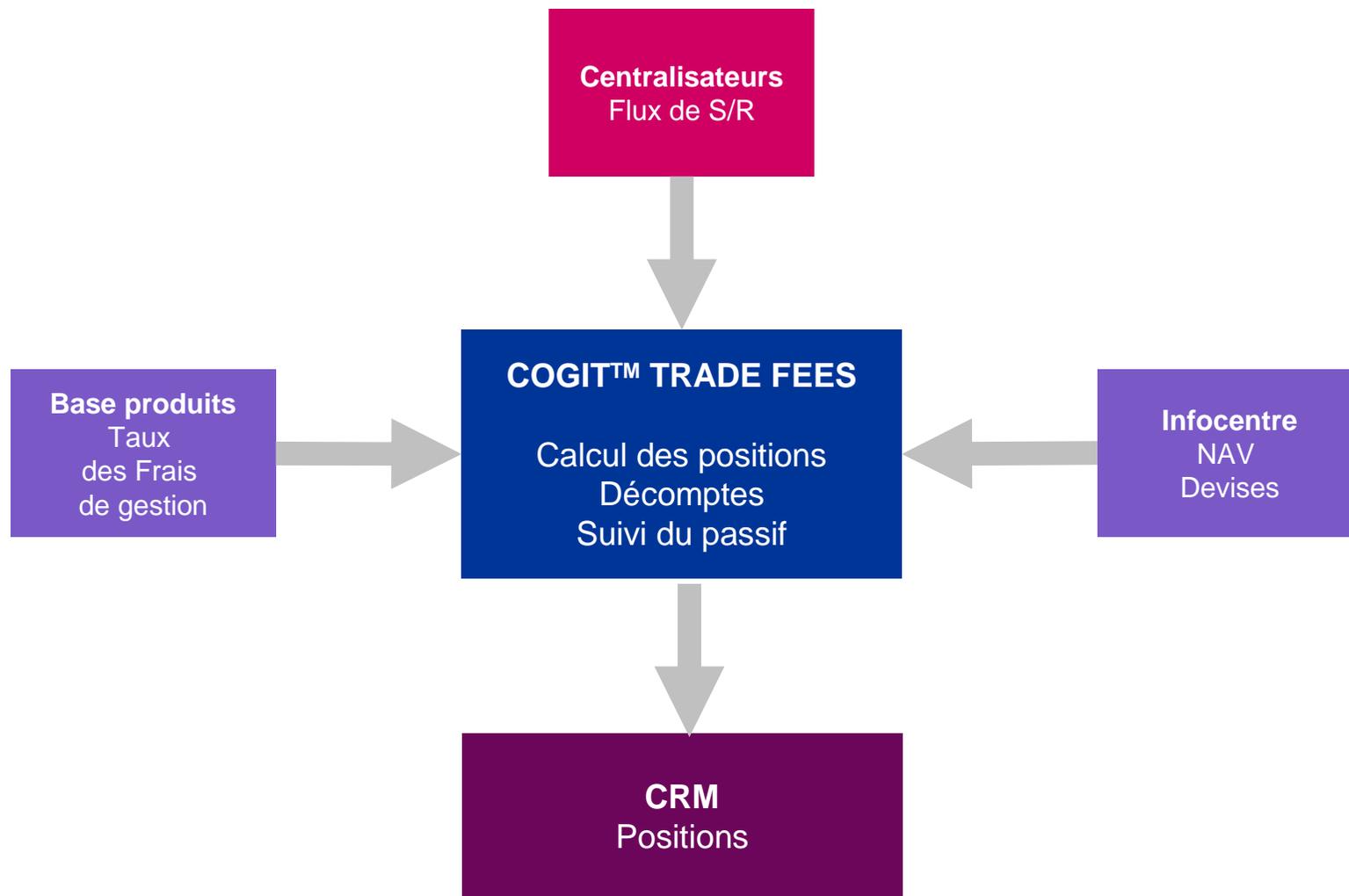
➤ Au 31/12/2011

Clients	Conventions	Nombre de fonds	Nombre de mouvements clients en 2011	Nombre de décomptes envoyés 2011
342	170	440	41 388	591 (296 T. / 295 M.)

Les informations contenues dans ce document sont uniquement transmises à titre d'information et n'engagent en conséquence que leur auteur. Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée. Ce document est strictement confidentiel et établi à l'intention exclusive de ses destinataires. Toute utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie et de quelque manière que ce soit, est interdite et passible de sanction. Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.

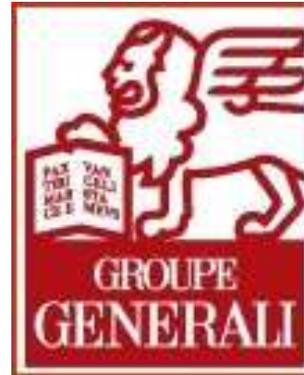


Cogit et notre Système d'Information cible



Les informations contenues dans ce document sont uniquement transmises à titre d'information et n'engagent en conséquence que leur auteur. Les équipes commerciales de Groupama Asset Management et ses filiales sont à votre disposition afin de vous permettre d'obtenir une recommandation personnalisée. Ce document est strictement confidentiel et établi à l'intention exclusive de ses destinataires. Toute utilisation ou diffusion non autorisée, en tout ou partie et de quelque manière que ce soit, est interdite et passible de sanction. Groupama Asset Management et ses filiales déclinent toute responsabilité en cas d'altération, déformation ou falsification dont ce document pourrait faire l'objet.

Quelques références COGIT ...



AG2R LA MONDIALE

GROUPE SCENARIO
41, Rue de Liège - 75008 PARIS
Tel : 33 1 45 22 91 45
www.gscenario.com

Votre interlocuteur :

Marie-Claude MUGNIER – PDG
mcmugnier@gscenario.com